Bergbau und Industrie

in Westfalen und im Ruhrgebiet der Rheinprovinz unter der Herrschaft der Caprivischen Handelsverträge.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen staatswirtschaftlichen Fakultät

der

Kgl. bayer. Ludwig-Maximilians-Universität zu München

vorgelegt

von

Hans Metschke.

Breslau
Druck von Carl Dülfer
1905.

Bergbau und Industrie

in Westfalen und im Ruhrgebiet der Rheinprovinz unter der Herrschaft der Caprivischen Handelsverträge.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen staatswirtschaftlichen Fakultät

der

Kgl. bayer. Ludwig-Maximilians-Universität zu München

vorgelegt

von

Hans Metschke.

ACAD. LUDWIG MAX. BIBL.

Breslau
Druck von Carl Dülfer
1905.

Angenommen von der staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München.

Referent: Prof. Dr. Walther Lotz.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung 1

I. Steinkohlenbergbau (einschl. der Koksproduktion) 3

II. Eisenhütten- und Walzwerksbetrieb 33

III. Eisenverarbeitung 56

IV. Textilindustrie 73

V. Die allgemeine wirtschaftliche Lage in Deutschland und der westfälische Markt.

A. Der Zeitraum vom Regierungsantritt Wilhelms II. bis zum Inkrafttreten der ersten Tarifverträge vom 1. Februar 1892 79

B. Die Zeit vom 1. Februar 1892 bis zum Inkrafttreten des deutsch-russischen Handelsvertrages 86

C. Die Zeit nach dem Abschluss des deutsch-russischen Vertrages . 93

Schlusswort 98

Abkürzungen:

H. K. B. = Handelskammerbericht.

Protokolle d. kontradiktor. Verhandlungen = Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle — Die vom Reichsamt des Innern angestellten Erhebungen über das inländische Kartellwesen in Protokollen und stenographischen Berichten.

Einleitung.

Die Provinz Westfalen hatte nach der am 15. Juni 1895 vorgenommenen Berufszählung eine ortsanwesende Bevölkerung von 2 666 340 Personen. Hiervon waren erwerbstätig 1 030 340 Personen. Erwerbstätig in Landwirtschaft, Gärtnerei usw. (Gruppe A der Statistik) waren 275 996, in Bergbau- und Hüttenwesen, Industrie und Bauwesen 523 520 Personen (Gruppe B) und in Handel und Verkehr 92 089 Personen (Gruppe C). Die industriell tätige Bevölkerung ist also bei weitem der überwiegende Bestandteil. Die Entwicklung seit der vorletzten Berufszählung im Jahre 1882 wird aus folgender Zusammenstellung ersichtlich:

	Erwerbstätige		Personen überhaupt	
	1895	1882	1895	1882
A. Landwirtschaft, Gärtnerei, Tierzucht, Forstwirtschaft und Fischerei .	275 996	273 585	698 169	727 331
B. Bergbau und Hüttenwesen, Industrie und Bauwesen	523 520	356 785	1 422 847	968 168
C. Handel und Verkehr .	92 089	55 374	264 977	185 147
D. Häusliche Dienste, Lohnarbeit wechselnder Art . .	15 569	14 550	34 837	37 350
E. Militär-, Hof- und Zivildienst, freie Berufe .	46 438	30 286	102 109	73 919
F. Ohne Beruf	76 728	37 637	143 380	76 957

Die grösste Vermehrung weist demnach die Gruppe B auf. Die wichtigsten Industriezweige Westfalens sind die folgenden:

Erwerbstätige im Hauptberuf		
Berufsarten	1895	1882
Bergbau und Hüttenwesen	153 217	102 698
Industrie der Steine und Erden	20 371	11 954
Metallverarbeitung	79 671	40 858
Maschinenbau etc.	14 915	12 488
Textilindustrie	34 710	24 813

In der folgenden Darstellung wird jedoch der Bergbau und die gesamte metallurgische Industrie in den zum Rheinlande gehörigen Teilen des Ruhrreviers mit zu behandeln sein, denn das Ruhrrevier mit seiner Industrie bildet ein untrennbares wirtschaftliches Ganzes; — eine Darstellung der Lage der für diesen Bezirk typischen Industriezweige ist daher nur im ganzen möglich. Für diese erhöht sich daher die Zahl der in ihnen Erwerbstätigen nicht unbeträchtlich. Abgesehen von einer Schilderung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage soll einzeln nur auf die Lage der für die Provinz typischen Industriezweige näher eingegangen werden.

I. Steinkohlenbergbau

(einschl. der Koksproduktion).

An dem allgemeinen Aufschwunge, welcher bereits 1888 seinen Anfang genommen, im folgenden Jahre sich dann auf fast alle Gebiete des Wirtschaftslebens ausgedehnt hatte, nahm der Steinkohlenbergbau des Ruhrbeckens in erster Reihe teil. Eine erhöhte Nachfrage veranlasste unmittelbar eine bedeutende Steigerung der Produktion, welche 1888 : 50,72 % der Gesamt-Steinkohlenförderung im Deutschen Reich ausmachte, ferner eine starke Vermehrung des Arbeiterstammes und eine wesentliche Erhöhung der Kohlenverkaufspreise.

Die Lage liess die Vermutung aufkommen, dass der Bedarf an Kohle noch weiterhin steigen werde, rief zugleich aber auch bei den Hauptkonsumenten die Befürchtung wach, die Zechenbesitzer würden, um die Konjunktur nach Möglichkeit auszunützen, die Preise stark in die Höhe schrauben. Aus dieser Befürchtung heraus entsprang das Bestreben der Verbraucher, möglichst rasch noch grosse Vorräte zu laufenden Tagespreisen aufzukaufen. So kam es, dass sich gerade in den Monaten, welche sonst als „stille Zeit", gelten, ein äussert lebhaftes Geschäft entwickelte, welchem der plötzlich ausbrechende Bergarbeiterstreik aber ein jähes Ende bereitete.

Die Streikbewegung war gänzlich unerwartet zum Ausbruch gekommen und hatte die Zechenbesitzer überrumpelt; denn in den weitaus meisten Fällen erfolgte die Arbeitseinstellung ohne

Beobachtung der Kündigungsfrist von 14 Tagen, welche das preussische Berggesetz vom 24. Juni 1865 vorschrieb. Am 1. Mai war die erste Arbeitseinstellung auf der Zeche „Friedrich Ernestine“ bei Essen erfolgt; es folgten weitere Arbeitsniederlegungen am 3. und 4. Mai; als es jetzt zwischen Streikenden und der Gelsenkirchener Polizei zu einem Zusammenstoss kam, nahm die Bewegung einen ernsten Charakter an. Über 90000 Arbeiter des Ruhrreviers legten die Arbeit nieder.

Die unmittelbare Veranlassung zur Arbeitseinstellung hatte die Lohnfrage gegeben. Man bezweckte angesichts der gestiegenen Lebensmittelpreise einerseits, stark gewachsener Gewinne der Zechenbesitzer andererseits durch Einstellung der Arbeit Lohnerhöhungen durchzusetzen. Als Hauptforderung suchte man jedoch das Verlangen nach kürzerer Schichtdauer (Nettoschichten nicht über 8 Stunden) hinzustellen.

Das schliessliche Ergebnis des Maiausstandes war bekanntlich ein Nachgeben der Zechenbesitzer, welche auch ziemlich beträchtliche Lohnerhöhungen bewilligen mussten. Zur verhältnismässig raschen Beendigung des Ausstandes mag der Umstand beigetragen haben, dass S. M. der Kaiser einer von ihm am 14. Mai in Audienz empfangenen Deputation westfälischer Bergarbeiter gegenüber grosses Wohlwollen an den Tag legte und einer zwei Tage später auf seine Anregung hin erschienenen Direktorendeputation nahe legte, den Forderungen der Arbeiterschaft nach Möglichkeit entgegenzukommen. Durch das Essener Protokoll vom 18. Mai wurde den Forderungen der Arbeiter in der Hauptsache stattgegeben.

Das Ministerium des Innern wies ferner durch Verordnung vom 25. Mai die Beamten der allgemeinen Verwaltungs- und Bergbehörden an, über die Arbeiter- und Betriebsverhältnisse Untersuchungen anzustellen und sich ergebende Misstände, soweit dies in ihrer Macht läge, zu beheben zu suchen.

Die Löhne waren infolge des Ausstandes nicht unwesentlich gestiegen. Nach Angabe des Berichtes der Handelskammer zu Essen für das Jahr 1889 betrug die Lohnsteigerung bei Hauern vielfach 30—40%, bei Schleppern mehr als 18% und bei Pferdeführern noch mehr als 13%.

Nach den amtlichen Erhebungen verdienten von den im Ruhrkohlenbergbau beschäftigten Arbeitern:

pro Schicht	im März 1889	im Januar 1890
4 Mk. und mehr	7 682 Personen	47 119 Personen
3,50—4,00 Mk.	19 719 „	15 887 „
3,00—3,50 „	26 066 „	13 654 „
2,50—3,00 „	21 353 „	20 347 „
2,00—2,50 „	25 004 „	14 699 „
1,50—2,00 „	8 089 „	3 505 „
Summa	107 913 Personen	115 211 Personen

Entgegen gegebenen Versprechungen wurden angeblich verschiedentlich Arbeiter wegen ihres Verhaltens während des Streiks „gemassregelt“, was gegen Ende des Jahres neue Arbeitseinstellungen veranlasste, welche aber weder grösseren Umfang noch ernsteren Charakter annahmen.

Auf den Markt hatte der Streik als ein Faktor, mit welchem man bei Abschluss der laufenden langfristigen Lieferverträge nicht gerechnet hatte, eine stark verwirrende Wirkung. Den verhältnismässig kleinen Teil der Förderung, welcher noch nicht durch Verträge verschlossen war, suchten die Zechen zu möglichst hohen Preisen loszuschlagen, ein Versuch, welcher ihnen vollständig gelang. Schon bei Beginn und im weiteren Verlauf des Ausstandes waren von den Konsumenten alle vorhandenen Vorräte aufgekauft und jeder Preis dafür gezahlt worden. Als dann die Vorräte erschöpft waren, wurden grosse Mengen aus Belgien und dem Saargebiet, ja sogar aus Oberschlesien bezogen, für welche man sogenannte „Notpreise“ bezahlte. So konnten auch nach der Wiederherstellung geordneter Verhältnisse für die noch unverkauften Kohlen Preise gefordert werden, welche auf die Dauer unhaltbar erscheinen mussten. Nach den Notierungen der Essener Börse wurden im April 1890 Flammkohlen mit 15 Mk,; gewaschene Kokskohle mit 16 Mk. pro Tonne bezahlt, — im Januar 1889 hatten Flammförderkohlen durchschnittlich 6,85 Mk., gewaschene Kokskohle 5,75 Mk. pro Tonne gekostet.

Die Versuche, die Preise in die Höhe zu treiben, wurden den Zechenbesitzern freilich noch durch eine Reihe von Umständen

erleichtert. Zunächst trat nach der Wiederaufnahme der Förderung, um sich gegen ähnliche Kohlennöte zu sichern, bei allen Verbrauchern die Tendenz hervor, grössere Kohlenvorräte aufzusammeln. In erster Linie taten dies die preussischen Staatsbahnen. Im Spätherbst machte sich, von dem üblichen stärkeren Winterbedarf ganz abgesehen, noch der Umstand fühlbar, dass die belgischen Bergarbeiter in einen Streik eingetreten waren, wodurch dem rheinisch-westfälischen Kohlenmarkt grosse Mengen von Steinkohlen und Koks entführt wurden. Schliesslich trat die Befürchtung auf, es könnte ein neuer allgemeiner Streik ausbrechen: zu einzelnen unbedeutenden Arbeitseinstellungen kam es ja, wie schon oben erwähnt, tatsächlich. Das alles erleichterte es den Zecheneigentümern wie den Händlern, die grosse Vorräte von noch zu niedrigen Tagespreisen angekauften Kohlen besassen, Riesengewinne in die Tasche stecken.

Für Koks konnten die Verkaufspreise nach dem Streik rascher in die Höhe getrieben werden als für Kohle, denn erstens waren für Koks keine so langfristigen Abschlüsse üblich — sie betrugen durchschnittlich selten mehr als ein Vierteljahr —, dann aber ist eine Vermehrung der Koksproduktion von einer Erweiterung der Betriebsanlagen abhängig, kann also nicht plötzlich erfolgen, so dass Angebot und Nachfrage in ein stärkeres Missverhältnis geraten, und schliesslich kann man nicht den Umstand ausser acht lassen, dass der Verkauf der Koksproduktion des Ruhrbeckens — zum grössten Teil wenigstens — schon seit Mitte der achtziger Jahre ziemlich einheitlich organisiert war. Die Preiserhöhungen, welche die Produzenten eintreten liessen, solange sie noch auf Grund langfristiger Lieferverträge Kohlen zu niedrigen Preisen bezogen, bildeten jedenfalls eine schwere und unnütze Belastung anderer Industriezweige.

Nach den Notierungen der Essener Börse betrug der Durchschnittspreis pro Tonne Hochofenkoks im Januar 1889 10 Mk., im April 1890 aber 29,75 Mk. Zur gleichen Zeit kostete die Tonne gewaschene Kokskohle 5,85 Mk. bezw. 14,50 Mk. Wenn man nun eine Ausbringung von $66^2/_3\%$ annimmt — was für Ruhrkohle viel zu niedrig gegriffen ist — so ergibt sich also $1^1/_2$ Tonnen Kohle auf die Tonne Koks gerechnet, eine Material-

verteuerung von 12,98 Mk. pro Tonne.[1]) Der Durchschnittspreis von Koks stand aber im April 1890 um volle 19,75 Mk. über dem Durchschnittspreis im Januar 1889!

Auf die Ausfuhr hatte der Streik wie die sprungweisen Preiserhöhungen eine besonders stark hervortretende Wirkung nicht gehabt, da in England, Belgien und Frankreich die Schicksale der Montanindustrie ganz ähnliche waren. Ein Ausfuhrrückgang war für 1889 wohl zu konstatieren, jedoch war er unbedeutend — etwa 600 000 Tonnen —, denn die Mehrausfuhr zur Zeit des belgischen Arbeiterausstandes hatte die Minderausfuhr zur Zeit des westfälischen Streiks fast zu paralysieren vermocht.

Bei den Verbrauchern waren überall Vorräte weit über ihren Bedarf aufgestapelt, als der Preissturz der schottischen Warrants erfolgte. Die unmittelbare Folge war eine Erschütterung des deutschen Roheisenmarktes. Als von April ab infolge der Zurückhaltung der Konsumentenkreise eine Abbröcklung der deutschen Roheisenpreise eintrat, war auch ein Rückschlag in der Montanindustrie unausbleiblich. An der Effektenbörse musste derselbe schon viel eher fühlbar werden und um so empfindlicher sein, als in Montanwerten von Anbeginn des Aufschwunges eine geradezu masslose Spekulation stattgefunden hatte. Die Kurse einiger Montanpapiere am 31. Dezember 1888 und am 31. Dezember 1889 gestalteten sich folgendermassen:

	31. Dezbr. 1888	31. Dezbr. 1889	Differenz
Aremberger Akt.	303,25	520,00	+ 216,75
Harpener Akt.	127,50	326,90	+ 199,40
Hibernia Akt.	131,50	244,50	+ 113,00
Gelsenkirchener Akt. . .	134,40	219,50	+ 85,10
Bonifazius Akt.	92,00	157,10	+ 65,10
König Wilhelm St.-Prior. .	190,75	274,00	+ 83,25
Kölner Bergw. Ver. Akt. .	138,25	206,00	+ 67,75

[1]) Da das Ausbeuteverhältnis viel zu niedrig angenommen ist — in Wirklichkeit schwankt es zwischen 74—82% (vgl. Kraus, Eisenhüttenkunde I, 30 Leipzig 1902), — so können etwaige Lohnsteigerungen der in den Kokereien beschäftigten Arbeiter hier unberücksichtigt bleiben.

Schon etwa einen Monat später waren die Kurse dieser Papiere rapid gesunken. Am 5. Februar 1890 war ihr Stand folgender:

		Differenz gegen den 31. Dezbr. 1889
Aremberger Akt.	426,50	— 93,50
Harpener Akt.	194,10	— 132,80
Hibernia Akt.	165,50	— 79,00
Gelsenkirchener Akt.	162,50	— 57,00
Bonifazius Akt.	115,00	— 42,10
König Wilhelm St.-Prior. . .	217,50	— 56,50
Kölner Bergw. Ver. Akt. . .	153,75	— 52,25

Nicht ganz so schnell erfolgte der Sturz der Kohlen- und Kokspreise von ihrer unnatürlichen Höhe. So lange auf dem rheinisch-westfälischen Markt die Roheisenpreise noch nicht wichen, — also bis in den April hinein — erhielten sie sich noch auf der früheren Höhe. Zuerst mussten infolge der schon erwähnten Abschlüsse von kürzerer Dauer die Preise von Koks und Kokskohle weichen; die Verkaufspreise der übrigen Kohlensorten folgten nach. Im August 1890 zahlte man für Flammförderkohle pro Tonne nur noch 10,50 Mk. (— 4,25 Mk.), für Kokskohle nur 6,50 Mk. (— 8,00 Mk.), für Hochofenkoks 13,50 Mk. (— 13,00 Mk.).

Um ein weiteres Sinken der Kokspreise zu verhindern, bildete sich aus einer schon seit Mitte der achtziger Jahre bestehenden loseren Interessenvereinigung der Fettkohlenzechen und Kokereien des Ruhrbeckens das rheinisch-westfälische Koks-Syndikat. Es wurde mit einem Aktienkapital von 400 000 Mk., eingeteilt in 2000 auf Namen lautende Aktien à 200 Mk., gegründet. Sein Sitz wurde Bochum. Seine Tätigkeit begann am 1. Oktober 1890. Es umfasste ca. 95% der Gesamtproduktion innerhalb des Oberbergamtsbezirks Dortmund. Die beteiligten Zechen und Kokereien übertrugen ihm den gesamten Verkauf ihrer Koksprodukte: — ausgenommen waren nur kleine Mengen, welche per Fuhre abgegeben wurden, oder welche an ein der betreffenden Zeche gehöriges Werk geliefert wurden. Die Versammlung der

Mitglieder bezw. deren Vertreter normierte Mindestpreise, welche das Syndikat bei Übernahme von Produkten zum Verkauf seinen Mitgliedern bezahlte. Die darüber hinaus beim Verkauf tatsächlich erzielten Überschüsse flossen zur einen Hälfte in die Syndikatskasse, zur anderen wurden sie den beteiligten Zechen bezw. Kokereien gutgeschrieben.[1])

Die Verkaufspreise sanken nun nicht mehr weiter. Um den zurückgegangenen Absatz im Jnnern durch erhöhten Absatz ins Ausland auszugleichen, durfte dorthin zu bedeutend niedrigeren Preisen geliefert werden. Für den sich daraus ergebenden Einnahmeausfall wurden die Lieferanten aus der Syndikatskasse schadlos gehalten, d. h. die heimische Industrie musste für ihr Brennmaterial mehr zahlen, damit es die ausländische Konkurrenz billiger bekäme.

Nachdem man vom Juli und August 1890 an infolge des wirtschaftlichen Rückganges gezwungen gewesen war, Feierschichten einzulegen, und die Kohlenpreise eine entschieden weichende Tendenz zeigten, richtete sich das Bestreben der Produzenten darauf, — analog dem Koks-Syndikat — Verkaufsvereinigungen für Kohle ins Leben zu rufen, um die Preise möglichst auf der alten Höhe zu halten.[2]) Der Vorstand des „Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund“ beschloss, den Zechen die Bildung von Verkaufsvereinen aufs wärmste zu empfehlen.

Zuerst erfolgte die Gründung des Dortmunder Kohlenverkaufsvereins, welcher seine Tätigkeit am 1. Oktober 1890 aufnahm und 20 der bedeutendsten Zechen des Dortmunder Reviers umfasste. Gegen Ende desselben Jahres folgten weitere Gründungen. So entstanden die Verkaufsvereine zu Bochum, Essen und Steele-Mühlheim a. d. Ruhr. Ihren Zweck erreichten sie, indem sie nicht nur ein weiteres Sinken der Preise verhinderten, sondern diese sogar wieder etwas in die Höhe trieben. Flamm-

[1]) „Industrie“ vom 3. und 17. September 1890.

[2]) Bemühungen, eine Kontigentierung der Gesamtförderung herbeizuführen und hierdurch einen stärkeren Einfluss auf die Preisbildung zu gewinnen, lassen sich schon in früherer Zeit nachweisen. So hatten bereits während der Jahre 1880—81 und 1885—86 Förderkonventionen bestanden Der im Jahre 1885 begründeten Vereinigung der Kokereien und Fettkohlenzechen des Ruhrkohlenbezirkes ist bereits Erwähnung getan.

förderkohle stand am Ende des Jahres pro Tonne 0,25 Mk. höher im Preis als im Sommer, nämlich 10,75 Mk. gegen 10,50 Mk. im August; gewaschene Kokskohle stieg im gleichen Zeitraum von 6,50 Mk. auf 8,00 Mk. pro Tonne. Auch der Verkaufspreis von Briketts war um 0,50 Mk. pro Tonne erhöht worden.

Der Markt hatte eine ganz ausserordentliche Festigung bekommen, die Lage der Montanindustrie bot bei Beginn des Jahres 1891 keinerlei Anlass zu Klagen. Die Preise fast aller Kohlensorten stiegen vielmehr weiter oder behaupteten ihren bisherigen Stand. Die Nachfrage war ausserordentlich rege, denn man befürchtete von neuem Arbeitseinstellungen und kaufte deshalb stark auf Vorrat. Im April und Mai kam es auch tatsächlich zu einer Streikbewegung, — aber der längere Ausfall bewirkte nur eine noch stärkere hervortretende Nachfrage. Auch die Kokspreise hielten sich nach Möglichkeit auf ihrer früheren Höhe.

Dieses andauernde Hochhalten der Brennmaterialpreise gab zu den heftigsten Klagen Anlass. So hatte die Solinger Kleineisen- und Stahlwarenindustrie schon 1890 erklärt, dass ein Preis von 18 Mk. pro Tonne Giessereikoks für sie einfach unerschwinglich sei, in früheren Zeiten hätte man kaum die Hälfte gezahlt. Aber auch das ganze Jahr 1891 hindurch betrug der Durchschnittspreis für Giessereikoks 17 Mk.

Diese Missstände veranlassten die Handelskammern zu Bielefeld und Altena sowie den Verein zur Wahrung der Interessen der Siegerländer Eisenindustrie zu Siegen zu einer Petition um Aufhebung der Ausnahmetarife für den Versand von Koks und Kohlen aus dem rheinisch-westfälischen Kohlenrevier nach deutschen Seehäfen und dem Auslande.[1]) Schon 1889, während der damals herrschenden Kohlenknappheit, waren dahinzielende Wünsche laut geworden.[2]) Nun begründete man das Gesuch an zuständiger Stelle damit, dass die Preise von Kohlen und Koks anormal, übertrieben hoch seien und hierdurch alle Kohlen verbrauchenden Industrien — besonders aber die Exportindustrien geschädigt würden. Ja auch Industriezweige, bei denen der Aufwand für Brennmaterial nur einen verhältnismässig kleinen Teil der gesamten

[1]) H. K. B. Münster 1891, S. 30
[2]) H. K. B. Münster 1889, S. 18—22.

Betriebskosten ausmachte, wie die Textilindustrie, wurden arg in Mitleidenschaft gezogen und klagten über eine durch exorbitant hohe Preise der Montanprodukte verursachte Notlage.

In seinen Sitzungen am 28. November und am 21. Dezember 1891 beschäftigte sich der Bezirks-Eisenbahnrat zu Köln mit der erwähnten Eingabe. Das Ergebnis der Beratung war ein Gutachten, welches die Preise der Kohlen im Vergleich zur Lage der anderen Industriezweige als zu hoch, ihre Ermässigung als dringend wünschenswert bezeichnete, jedoch wurde die beantragte Aufhebung der Ausnahmetarife als kein geeignetes Mittel angesehen, diesem Übelstande abzuhelfen, vielmehr eine allgemeine Ausdehnung des Rohstofftarifs auf den Versand von Kohlen empfohlen. Dieser Vorschlag gelangte zunächst nicht zur Ausführung — erst vom 1. April 1897 ab wurde der Rohstofftarif auch auf den Versand von Kohlen, Koks usw. ausgedehnt.

Der Ausfall der Nachfrage infolge des schwächeren Bedarfes der Eisenindustrie im Jahre 1891 wurde durch eine grössere Ausfuhr nach den Niederlanden, welche per Schiff rheinabwärts ging, ungefähr ausgeglichen. Doch mussten gegen Ende des gleichen Jahres infolge der durch den schlechten Geschäftsgang vieler anderer Industriezweige hervorgerufenen Abnahme der Nachfrage Arbeiterentlassungen vorgenommen und Feierschichten eingelegt werden. Auch Lohnherabsetzungen erfolgten.

Diese Zeichen drohenden Niederganges bewogen die Kohlenverkaufsvereinigungen, um Preisrückgänge möglichst hintanzuhalten, zu einem engeren Zusammenschluss, der sogenannten „Gemeinschaft“. Es gelang dieser auch, stärkere Preisreduzierungen zu verhindern. Die Krise verschärfte sich jedoch weiter. Zuerst waren es die Feinkohlen, bei denen die Nachfrage nachliess, bald konnte man dasselbe aber auch bei Fett- und Flammkohlen bemerken, nur Gaskohlen wurden wenig hiervon betroffen.[1]) Zunächst lieferten die Zechen allerdings noch auf Grund älterer Verträge zu sehr guten Preisen[2]), — Mitte 1892 sah sich die „Gemeinschaft“ jedoch gezwungen, um einem gewaltsamen Preissturz vorzubeugen, die Preise um ca. 1 Mk. pro Tonne — teil-

[1]) H. K. B. Münster 1892, S. 166.
[2]) H. K. B. Essen 1892, S. 5.

weise auch mehr — herabzusetzen.[1]) Die allgemeine Marktlage zwang hierzu. Der englische Markt hatte sich zusehends verschlechtert. Man klagte, dass englische Exporteure fast jedes Angebot annähmen. Die kaiserliche Marineverwaltung vergab im Herbst eine Lieferung von 17000 Tonnen doppelt gesiebter Kohle nach England zum Preise von 12,50 Mk. pro Tonne loco Zeche. Zu diesem Preise hatte zwar im März d. J. der Kohlen-Ausfuhr-Verein ebenfalls offeriert, da aber die Kohlen in Kiel lieferbar waren, so hatte die englische Kohle immerhin infolge des billigeren Wasserweges einen Vorsprung von 4 bis 5 Mk. Noch vor dem Bekanntwerden des Resultates der Submission trat aber die Befürchtung auf, es könne vom Auslande bezogen werden, Man gab desshalb noch nachträglich eine 2. Offerte ab, in welcher der Tonnenpreis auf 9 Mk. loco Zeche normiert war. Der Kohlen-Ausfuhr-Verein wurde damals der Unreellität bezichtigt![2])

Trotz dieser Klagen über die englische Konkurrenz war der Versand von Ruhrkohlen nach den Küstengegenden — nach Holland, nach den Elb- und Weserhafenstationen — 1892 grösser als im Vorjahre. Wahrscheinlich hatte der grosse englische Bergarbeiterstreik im Frühjahr den Markt dort eine Zeitlang entlastet. Es wurde dies zwar auch in Abrede gestellt. Aushilfelieferungen aus dem Ruhrrevier nach England sollen nur in Gaskohlen vorgekommen sein.[3])

Allmählich bildeten sich, da die Produktion den Bedarf überstieg und die Gemeinschaft dieselbe durch keinerlei Bestimmungen regelte, Lagerbestände. Für Kohlen gleicher Gattung — jedoch nicht gleicher Güte — waren von der Gemeinschaft gleiche Preise festgesetzt worden. Hierdurch wurde natürlich eine Anzahl von Zechen benachteiligt. Da ausserdem noch die Konkurrenz der ausserhalb der Gemeinschaft stehenden Zechen sehr unangenehm empfunden wurde, so kam es im September 1892 zur Auflösung dieser Verkaufsvereinigung. Nun erfolgte ein allgemeines gegenseitiges Unterbieten, und als die Preise wieder auf einem mässigen Stand angelangt waren, schwand auch die Zurückhaltung der Käufer.

[1]) H. K. B. Bochum 1892.
[2]) H. K. B. Dortmund 1892, S. 12.
[3]) „Stahl und Eisen“ 1892, No. 8, S. 397.

Die Durchschnittspreise waren nur wenig besser geblieben als die des Jahres 1889, d. h. man konnte also noch recht zufrieden sein. Freilich fielen die Dividenden nicht mehr gar so fett aus wie in den beiden vorangegangenen Jahren. Die Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft zahlte statt der im Geschäftsjahr 1890/91 ausgeschütteten Dividende von 15% für 1891/92 nur noch 10% und die Arembergische Aktien-Gesellschaft für Bergbau- und Hüttenbetrieb musste ihre Dividende gegen das Vorjahr gar um die volle Hälfte reduzieren, nämlich von 80% auf nur noch 40%!

Bemerkenswert erscheint die Tatsache, dass, während die Gesamtkohlenförderung des Oberbergamtsbezirks Dortmund 1892 gegen das Vorjahr um ca. 1,5% abnahm, die Produktion der im Kreise Recklinghausen gelegenen Zechen, welche sämtlich der Gemeinschaft nicht angehörten, eine Zunahme von 8,7% aufwies.[1])

Nachdem sich die Tätigkeit der Gemeinschaft als nicht befriedigend für ihre Teilnehmer erwiesen hatte, richtete das Bestreben dieser sich darauf, ein das ganze Ruhrkohlenbecken umfassendes Kohlen-Syndikat — analog dem Koks-Syndikat — zu begründen. Ende 1892 erklärten sich bereits 80% sämtlicher Zechen zu einem Anschlusse an ein solches bereit. Nach längeren Vorberatungen kam es schliesslich am 9. Februar 1893 zur Begründung eines solchen in Form einer Aktiengesellschaft, welche beim K. Amtsgericht zu Bochum in das Firmenregister eingetragen wurde. In der Aufsichtsratssitzung am 1. März wurde jedoch die Verlegung des Sitzes der Gesellschaft nach Essen beschlossen.[2]) Das Aktienkapital der Gesellschaft betrug 900000 Mk., bestehend aus 3000 auf den Namen lautenden Aktien à 300 Mk., deren Übertragung an die Einwilligung der Gesellschaft gebunden war.[3]) So lag es fast ausser dem Bereiche der Möglichkeit, dass Aktien in den Besitz von ausserhalb des Syndikats stehenden Zechen gelangten. Es scheint jedoch zunächst nicht die volle Summe, sondern ein kleiner Teil eingezahlt worden zu sein, denn als das Syndikat von den Händlern, welche mit ihnen in Verbindung traten, die Stellung von Kautionen verlangte, hielten es diese für bedenklich, dem Syndikate Summen anzuvertrauen,

[1]) H. K. B. Münster 1892, S. 172.
[2]) „Industrie" vom 18. März 1893, S. 83.
[3]) „Industrie" vom 18. Februar 1893.

die unter Umständen grösser wären als das vorhandene Kapital, das angeblich nur 200000 Mk. betrug.[1])

Das Syndikat umfasste beim Beginne seiner Tätigkeit 86,05% der Gesamtproduktion des Oberbergamtsbezirkes Dortmund und der schon im Bonner Oberbergamtsbezirk belegenen Zeche Rheinpreussen Von dem ausserhalb des Syndikates stehenden Reste — 13,95% — entfiel der grösste Teil — beinahe 10% — auf Hüttenzechen. Diese, zum grössten Teil fast ausschliesslich für den eigenen Bedarf fördernd, erklärten sich bereit, den Überschuss an das Syndikat zu verkaufen.

Seine Tätigkeit eröffnete das Syndikat am 1. August. Da aber der grösste Teil der Förderung schon vorher durch langfristige Lieferverträge verschlossen war, so blieb sein Einfluss am Kohlenmarkte zunächst noch gering. Es versandte ein Rundschreiben, in welchem es mitteilte, dass der Verkauf der Produkte aller ihm als Mitglieder angehörigen Zechen nur durch seine Vermittlung stattfände. Ausgenommen hiervon wären der Verkauf von Koks, welcher dem Koks-Syndikat überlassen blieb, und von Briketts, welchen die Brikett-Verkaufsvereinigung zu Dortmund besorgte. Ferner waren ausgenommen die Kohlen der Zechen, welche dem Steele-Mühlheimer Kohlenverkaufsvereine, dem Verein rheinisch-westfälischer Magerkohlenzechen, der Grus- und Siebgruskohlenvereinigung und der Ziegel- und Kalkkohlenvereinigung angehörten. Bald nach Aufnahme seiner Tätigkeit führte das Syndikat einen Geschäftsbetrieb ein, welcher in den Kreisen der Händler vielfach Unzufriedenheit erregte. Es forderte nicht nur von denjenigen Reflektanten, welche mit ihm grössere Abschlüsse zu machen wünschten, die Stellung grösserer Kautionssummen, sondern es verlangte auch, von vornherein zu wissen, an wen die betreffenden Kohlenmengen weiter verkauft werden würden. Die Art und Weise, in welcher dies geschah, beleuchten zwei in der „Industrie“ vom 28. Oktober 1893 mitgeteilte Vorfälle. In dem einen Falle wurden einem bedeutenden niederrheinischen Händler, welcher mit dem Syndikat in Geschäftsverbindung zu treten wünschte, die beiden genannten Forderungen mitgeteilt. Dieser erklärte sich bereit eine Kaution zu stellen,

[1]) „Industrie“ vom 28. Oktober 1893.

wenn seitens des Syndikates für prompte Lieferung der verlangten Menge dasselbe geschähe; seine Abnehmer jedoch könne und wolle er vorher nicht nennen. Das Syndikat liess daraufhin nichts mehr von sich hören. In dem anderen Falle kam der betreffende Händler dem Wunsche des Syndikates nach und teilte mit, an wen er das betreffende Quantum Kohlen weiter zu verkaufen beabsichtige. Das Syndikat teilte hierauf dem Händler mit, dass es sich schon selbst mit dem betreffenden Reflektanten in direkte Verbindung gesetzt habe.

So unangenehm dieses Verfahren des Syndikates seitens der Händler empfunden werden musste, gegen das Interesse des Konsumenten war es nicht. Die Kosten der Distribution wurden auf solche Weise verringert.

Die 1893 in England und in Belgien ausgebrochenen Ausstände der Bergarbeiter bewirkten eine regere Nachfrage auf dem westdeutschen Kohlenmarkte. Der Zollkrieg mit Russland hatte zwar — wie aus Interessentenkreisen versichert wird — insofern unangenehme Folgen, als bei Beginn desselben eine grosse Menge von Lieferungsverträgen im Rückstande gewesen war, weil nach russischen Seehäfen Schiffsräumte nur spärlich zu haben war, und, wenn man den Äusserungen der Exporteure Glauben schenken darf, gab es damals bei Lieferungen nach Russland direkte Verluste.[1]) Die Ausfuhr deutscher Kohle nach Russland ist seit 1889 allerdings nie niedriger gewesen als gerade im Jahre 1893, auch die Koksausfuhr dorthin blieb hinter der des Vorjahres zurück; jedoch erscheint es zweifelhaft, ob ein beträchtlicher Teil unserer Kohlenausfuhr nach Russland westdeutschen Ursprungs ist.

Gegen Ende 1893 war das Geschäft auf dem Kohlenmarkt so lebhaft, dass die volle Leistungsfähigkeit der Gruben beansprucht wurde. Die Preise gingen dabei etwas in die Höhe. Die Verkäufe des Syndikates mehrten sich zwar gegen Jahresschluss schon, doch nur wenige waren von Belang, so die Verkäufe an die preussische Staatsbahnverwaltung und die kaiserliche Marine.

An der Besserung der Lage der Montanindustrie hatte auch die Kokerei ihren Anteil genommen. Das ganze Jahr 1892 hindurch war noch mit einer Einschränkung von 20% gearbeitet

[1]) H. K. B. Bochum 1893, S. 10.

worden mit alleiniger Ausnahme des 2. Quartals, in welchem die Einschränkung nur 15% betrug. Im Januar 1893 betrug die Einschränkung der Produktion gegen die Beteiligungsziffer 29%, im Februar 25%, im März 22%, um später auf 13% und endlich auf 11% im Dezember reduziert zu werden. Die relativ hohen Einschränkungen waren nicht die Folge verminderten Absatzes, sondern sehr hoher Beteiligungsziffern. Etwa 40% der Produktion des Ruhrreviers gingen nach dem Auslande, besonders nach Belgien und dem französischen Departement Meurthe et Moselle. Das Koks-Syndikat zahlte an die exportierenden Kokereien Frachtvergütungen[1]), die am letzten Ende natürlich die heimischen Konsumenten aufbringen mussten. Die Auslagen für die Frachtvergütungen wurden zunächst durch Umlagen bestritten, welche der steigenden Ausfuhr wegen öfters erhöht werden mussten.[2]) Auch hatte man dem Roheisenverband und den Hüttenwerken im Siegerland der hohen Kokspreise wegen eine Vergütung von 1,50 Mk. pro Tonne über die deutsche Zollgrenze exportierten Roheisens eingeräumt. Der Absatz im Ruhrgebiet selbst nahm ab; die Ursache hierfür lag in den hochgehaltenen Preisen. Der Preisunterschied zwischen Kokskohlen und Koks veranlasste viele Werke, eigene Kokereien zu errichten. So erbaute die Firma Friedrich Krupp auf der Zeche Hannover eine grosse Kokerei für den eigenen Bedarf. Die Siegerländer Werke, welche wegen der hohen Frachtsätze für Kohlen auf den Bezug von Koks angewiesen sind, litten besonders; es mussten dort Hochöfen ausgeblasen werden.[3])

Das Kohlen-Syndikat konnte seine volle Wirksamkeit erst im Laufe des Jahres 1894 entfalten, denn es waren von den Zechen noch vor Bildung des Syndikates zahlreiche langfristige Lieferungsverträge abgeschlossen worden, welche erst am 1. April, ja zum Teil erst am 1. Juli dieses Jahres abliefen. Im Januar konnte das Syndikat nur über etwa 16% der Kohlenförderung des Oberbergamtsbezirkes verfügen, am Jahresschluss fast über die ganze!

[1]) „Industrie" vom 18. März 1893, S. 84.
[2]) „Industrie" vom 4. Februar 1893 und vom 10. Juni 1893.
[3]) „Industrie" vom 14. Oktober 1893.

Die Händler klagten über das Steigen der Kohlenpreise; gestürzte Stückkohle stand gegen das Vorjahr um 0,80 Mk., fette Förderkohle um 0,40 Mk. pro Tonne höher im Preis, doch wies dieser im Laufe des Jahres keine wesentlichen Schwankungen auf.

Die Nachfrage nach Kohlen blieb andauernd gut, auch in den Sommermonaten — Mai, Juni, Juli — hielt sie an, so dass man nicht wie sonst zu sogenannten „Verlegenheitsverkäufen" gezwungen war. Die Zechenbesitzer behaupteten trotz alledem, dass die Verzinsung überall nur sehr mässig gewesen wäre, und führten als Gründe hierfür ausser den „stetig steigenden" Lasten für sozialpolitische Zwecke die Einführung neuer bergpolizeilicher Vorschriften wie Anstellung von Schiessmeistern, Vermehrung von Wetterquantitäten usw. ins Feld. Greissl hat nun nachgewiesen,[1]) dass die Grösse der Belastung der Industrie durch Beiträge für sozialpolitische Zwecke lange nicht so bedeutend ist, dass sie einen entscheidenden Einfluss auf das Gedeihen oder Nichtgedeihen eines Industriezweiges ausüben könnte. Allerdings wird der Bergbau namentlich durch die Beiträge für die Unfallversicherung in stärkerem Masse getroffen als andere Industrien, denn als Massstab für die Beitragspflicht des Arbeitgebers dient die Höhe des Arbeitslohnes und die in höherem oder geringerem Grade für Leben und Gesundheit der Arbeiter vorhandene Gefahr. Je grösser beide Faktoren, desto stärker muss naturgemäss diese Belastung empfunden werden und auch ziffermässig zum Ausdruck kommen. Jedoch ist mehr die Höhe der Summe aller in einem Betriebe gezahlten Arbeitslöhne als die Höhe des einzelnen Lohnbetrages bestimmend für die Höhe der zu zahlenden Prämie, weil bei Lohnbeträgen über 4 Mk. — wie sie im Ruhrrevier ziemlich häufig vorkommen — der diese Summe überschreitende Betrag für die Unfallversicherung nur zum dritten Teile anrechnungspflichtig ist.

Die Kosten der Durchführung neuer bergpolizeilichen Vorschriften lassen sich unmöglich ziffermässig zur Darstellung bringen; je nach den vorhandenen technischen Einrichtungen sowie natürlichen Voraussetzungen können dieselben sehr verschieden sein. Verglichen mit der Summe der jährlich gezahlten Unfall-

[1]) Vergl Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft 1899.

entschädigungen werden sie stets nur geringfügig sein, zumal es sich zum grossen Teil um einmalige Ausgaben handelt und diese Aufwendungen gerade dem Zwecke dienen, die Zahl der Unfälle und damit auch der zu zahlenden Entschädigungen möglichst zu vermindern. Jedenfalls war es möglich, auf der anderen Seite durch kluge Ausnützung der Fortschritte der Technik die Selbstkosten der Produktion entsprechend zu mindern.

Der Umstand, dass die 1889 neu in Angriff genommenen Schächte nun in Betrieb kamen, auch alte Schächte teilweise neu ausgerüstet worden waren, erschwerte die Tätigkeit des Syndikates. Die Leistungsfähigkeit der Zechen war nun bedeutend grösser, und hierdurch erhöhten sich die Beteiligungsziffern plötzlich so stark, dass trotz einer an und für sich guten Nachfrage die Förderung mit dieser nur durch zeitweise Einschränkung in Einklang zu bringen war.

Die feste Lage des Marktes mit seiner steigenden Preistendenz wurde dadurch wesentlich gefördert, dass vom preussischen Minister der öffentlichen Arbeiten der ursprünglich abgelehnte Preis von 8,50 Mk. pro Tonne Lokomotivkohlen nach längeren Verhandlungen und Vorstellungen doch noch bewilligt wurde. Die Befürchtung, dass ohne dieses Zugeständnis die Preise für alle Kohlensorten hätten nachgeben müssen, war in Interessentenkreisen vorhanden.

Die gesamte Kohlenproduktion des Ruhrreviers betrug 1894: 53,08 % der Gesamtförderung von Steinkohlen im Deutschen Reiche, eine Quote, welche erst 1897 wieder erreicht wurde. Dieser Umstand findet seine Erklärung wohl darin, dass nach der Inbetriebstellung zahlreicher Neuanlagen im Ruhrrevier nun in den folgenden Jahren nicht so zahlreiche Schachtabteufungen stattfanden wie in anderen Kohlendistrikten wohl aber auch in der den Syndikatszechen vorgeschriebenen Einschränkung. Es stieg z. B. 1894 die tatsächliche Förderung der Syndikatszechen nur um 0,87 %, obwohl die Beteiligungsziffer eine Erhöhung um 6,77 % aufweist und auch die Gesamtförderung des Ruhrbeckens in stärkerem Verhältnis stieg.

Mit diesem Gebahren des Syndikates stehen die Berichte über die Lage des Kohlenmarktes vielfach in striktem Widerspruch. So war z. B. nach Angabe des Berichtes der Bochumer

Handelskammer pro 1895 die Nachfrage das ganze Jahr hindurch recht rege — auch in den Sommermonaten Juni und Juli — und später sogar so aussergewöhnlich gross, dass ihr in einzelnen Sorten nicht voll genügt werden konnte.

Die Lage des Bergbaues wurde nun von Jahr zu Jahr günstiger. Der Aufschwung, welcher bis Mitte 1900 andauerte, hatte im Jahre 1894 begonnen; für die Montanindustrie waren jedoch Anzeichen der Besserung sogar schon eher vorhanden gewesen. Zwar wird von einer Seite behauptet, dass in der ersten Hälfte des Jahres 1895 die Kohlenindustrie noch unter dem „allgemeinen Darniederliegen" litt und Besserung erst im zweiten Semester eintrat, doch gibt der Bericht der Handelskammer zu Münster, in welchem diese Behauptung aufgestellt ist, andererseits zu, dass die Folgen des vorangegangenen milden Winters durch die überaus stürmische Nachfrage im Herbst völlig ausgeglichen worden wären, und spricht an anderer Stelle direkt von der „günstigen Lage" des Bergbaues. Auch die grosse Mehrzahl der übrigen Berichte bezeichnet die Lage als überaus günstig.

Ein Ereignis von grösster Wichtigkeit und Tragweite war die im Juli 1895 von den Mitgliedern einstimmig beschlossene und nach Hinzutritt der Zechen Wiesche und Richradt im September unterzeichnete Verlängerung des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikates bis zum 3. Dezember 1905. Unbestritten ergab sich hieraus ein bedeutender Vorteil, — die Möglichkeit, einen Betriebsplan auf Jahre hinaus festzustellen. Auch versprach man sich viel von „festen Kohlenpreisen", welche wieder feste Löhne der Bergarbeiter im Gefolge haben sollten. Seit der Begründung des Kohlensyndikates waren allerdings die reinen Schichtlöhne wie der reine Jahresverdienst der eigentlichen, unterirdisch beschäftigten Bergarbeiter lange Zeit in stetem Steigen begriffen. Zur Zeit als das Syndikat seine Tätigkeit begann, hatten die Löhne einen gegen das Jahr 1890 bedeutend tieferen Stand. Die Vorläufer des Syndikates, die verschiedenen Kohlenverkaufsvereine, die Fördergemeinschaften, zuletzt die Zechengemeinschaft hatten nicht vermocht, beim Eintritt der rückläufigen Konjunktur Arbeiterentlassungen und Lohnreduzierungen zu vermeiden. Ebensowenig vermochte dies das Syndikat nach Eintritt der Krise im Jahre 1900. Die mittlere Belegschaft des

Ruhrreviers sank von 228693 Mann im Jahre 1900 auf 193594 im Jahre 1901 und auf die Zahl von 193386 im Jahre 1902.[1] Auch die Löhne zeigten nach Ablauf der Hochkonjunktur — obwohl die Verhältnisse für den Bergbau noch durchaus günstige waren — eine rückläufige Bewegung. Die Lohnverhältnisse der unter Tage beschäftigten Bergarbeiter des Ruhrreviers gestalteten sich während der Jahre 1891—1901 folgendermassen:

Jahr	Reiner Verdienst pro Schicht	Jahresverdienst pro Kopf
1891	4,08 Mk.	1217 Mk.
1892	3,87 „	1120 „
1893	3,71 „	1084 „
1894	3,73 „	1102 „
1895	3,75 „	1114 „
1896	3,90 „	1203 „
1897	4,32 „	1328 „
1898	4,55 „	1387 „
1899	4,84 „	1491 „
1900	5,16 „	1592 „
1901	4,98 „	1447 „

Auch 1902 dauerte das Fallen der Löhne noch an. So sank nach dem Geschäftsbericht des Essener Bergwerks-Vereins „König Wilhelm“ der Lohn der Bergarbeiter noch um $5^1/_2$% und der Bericht der Gelsenkirchener Bergwerks-Gesellschaft für das Jahr 1902 verzeichnet sogar noch ein Fallen der durchschnittlichen Tageslöhnung um 7,24%.[2]

Das Steigen der Löhne in einer Periode wirtschaftlichen Aufschwunges ist übrigens ganz natürlich. Da im Saarrevier wie auch im Aachener Kohlenrevier die Lohnverhältnisse in der gleichen

[1] Nach den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches.

[2] Vergl. die Geschäftsberichte für das Jahr 1902, abgedruckt in der Frankfurter Zeitung vom 21. Januar 1903 Nr. 52 und vom 25. Januar 1903 Nr. 56.

Zeit ganz analoge waren, lässt sich der Schluss ziehen, dass die Entwicklung auch ohne Syndikat im wesentlichen dieselbe gewesen wäre. Das Syndikat hat es auch nie als seine Aufgabe betrachtet, in die Gestaltung der Lohnverhältnisse der Arbeiter irgendwie einzugreifen. Es ist vielmehr gelegentlich der kontradiktorischen Verhandlungen über das westfälische Kohlensyndikat im Reichsamte des Inneren von einem Vertreter des Syndikates darauf hingewiesen worden, dass die Lohnsteigerung mit dem Syndikate in gar keinem Zusammenhange stände, sondern eine Folge der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse sei.

Der Vorsitzende des Syndikates, Herr Geheimrat Kirdorf-Gelsenkirchen, erklärte bei derselben Gelegenheit ausdrücklich, in keinem Falle blieben die Löhne unbeeinflusst von den Schwankungen der Kohlenpreise.[1])

Über die Stetigkeit der Preise, welche das Syndikat herbeiführen sollte, und deren Einwirkung auf andere Industrien verbreitet sich der Bericht der Handelskammer zu Dortmund für das Jahr 1895 folgendermassen: „Voraussichtlich — heisst es da — werden die festen Kohlenpreise bei allen Industrien, in denen Kohle eine Rolle spielen, einen günstigen Einfluss aufdie Stetigkeit ihrer Erzeugnisse ausüben".

Von einer solchen Stetigkeit der Kohlenpreise, welche das Syndikat vielleicht hätte herbeiführen können, da es ja fast die ganze Produktion des Ruhrbeckens beherrschte, war aber während der ganzen Zeit seines Bestehens wenig zu bemerken. Es folgte vielmehr Preiserhöhung auf Preiserhöhung, und man konnte auch nichts anderes erwarten. Hatten sich doch die Zechenbesitzer im Syndikate in erster Linie zu dem Zwecke zusammengefunden, ihre eigene wirtschaftliche Lage zu bessern, und der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung mit seiner stets wachsenden Nachfrage nach Rohmaterial bildete einen steten Anreiz zu weiteren Preiserhöhungen.

Verschiedene Faktoren wirkten ausserdem mit, die an sich schon günstige Lage der Montanindustrie noch zu fördern, so wurde z. B. die ganze Zeit des Aufschwunges von keiner Arbeits-

[1]) Protokolle der kontradiktor. Verhandlungen über deutsche Kartelle. I. S. 254.

einstellung gestört, und einzelne Streiks im Auslande wie 1897 in Wales, 1899 in Frankreich, Belgien, im Prag-Duxer und im Ostrau-Karwiner Kohlenrevier liessen den Kohlenhunger nur noch grösser werden. Als weitere Faktoren traten hinzu die starke Vermehrung der Kriegsflotte und der Handelsflotte und der Ausbruch des südafrikanischen Krieges, welcher aus England grosse Mengen von Arbeitskräften entführte, gleichzeitig aber zu starker Steigerung des Kohlenverbrauchs der Marine Anlass gab. Der Markt an der Küste, wo die englische Kohle mit der Ruhrkohle sonst in scharfe Konkurrenz trat, wurde nun etwas entlastet, auch die Ausfuhr von Steinkohlen nach England stieg während der Jahre 1897—99 bedeutend.

Bald nachdem das Kohlensyndikat einen Einfluss auf den Markt und die Preisgestaltung gewonnen hatte, klagten die Exportindustrien, dass sie durch die teueren Rohmaterialpreise in eine schwierige Lage geraten seien; angesichts der grossen Konkurrenz des Auslandes sei es ihnen unmöglich, die Preise ihrer Erzeugnisse gleichfalls zu erhöhen[1]), — Klagen, welche später immer wiederkehren. Die Veranlassung dazu lag in den schon erwähnten steten Preiserhöhungen seitens des Kohlensyndikates, in weit grösserem Masse jedoch in der vom Kokssyndikate verursachten Verteuerung des Kokses. Zeitweise — in den letzten drei Jahren der Hausseperiode — stand das Steigen der Kokspreise ganz ausser Verhältnis zum Steigen der Kohlenpreise. Dauernd lässt sich die Spannung zwischen Koks- und Kohlenpreisen allerdings nicht vergrössern, denn jede Erhöhung dieser Spannung bietet für die Hüttenwerke einen Anreiz die Koksproduktion ihren eigenen Betrieben anzugliedern.

Die Jahresdurchschnittspreise von Kohlen und Koks waren nach den amtlichen Notierungen sowie den Notierungen in „Stahl und Eisen“ folgende:

---

[1]) H. K. B. Dortmund 1895, S. 4.

	Gestürzte Stückkohle Dortmund ab Werk pro Tonne	Puddelkohle Dortmund ab Werk pro Tonne	Flammkohle (nach „Stahl und Eisen“) pro Tonne	Kokskohle gewaschen (nach „Stahl und Eisen“) pro Tonne	Hochofenkoks (nach „Stahl und Eisen“) pro Tonne
1889	9,3 Mk.	7,4 Mk.	9,70 Mk.	9,01 Mk.	16,95 Mk.
1890	12,9 „	9,9 „	11,75 „	9,67 „	18,88 „
1891	11,5 „	8,0 „	10,88 „	8,27 „	13,17 „
1892	9,2 „	7,3 „	9,13 „	6,56 „	12,00 „
1893	8,2 „	6,5 „	7,94 „	5,75 „	11,00 „
1894	9,0 „	6,9 „	8,75 „	5,96 „	11,00 „
1895	9,0 „	7,4 „	8,75 „	6,55 „	11,05 „
1896	9,0 „	7,9 „	8,99 „	6,94 „	12,29 „
1897	9,4 „	8,5 „	9,63 „	8,13 „	13,00 „
1898	9,7 „	8,7 „	9,75 „	8,25 „	13,75 „
1899	10,0 „	9,0 „	10,66 „	8,50 „	14,50 „
1900	13,6 „	9,9 „	10,44 „	10,00 „	17,50 „
1901	14,0 „	10,0 „	—	—	—
1902	13,3 „	9,3 „	10,23 „	9,75 „	15,00 „
1903	12,1 „	9,0 „	10,04 „	9,50 „	15,00 „

Im Gegensatz zum Kokssyndikat, welches seine Verkäufe stets pro Kalenderjahr abschloss und auch dementsprechend seine Preise festsetzte, erfolgten die Preisfestsetzungen des Kohlensyndikates erst für die Zeit nach dem 1. April eines jeden Jahres. Das Kokssyndikat bezw. dessen Aufsichtsrat übte deshalb auf die Festsetzung der Richtpreise von Kokskohle, welche ca. 3 Monate später erfolgte, durch seine Preisnominierungen schon einen gewissen Einfluss aus, — eine Tatsache, welche auch von dem Vorsitzenden des Kohlensyndikates, Herrn Geheimrat Kirdorf-Gelsenkirchen bei Gelegenheit der Verhandlungen im Reichsamt des Inneren im Februar 1903 zugegeben wurde. Die im Kokssyndikate vertretenen Zechen waren sämtlich auch Mitglieder des Kohlensyndikates. Diese 44 repräsentierten im Kohlensyndikat — gegenüber einer Gesamtbeteiligung von 62199437 Tonnen —

eine Beteiligungsziffer von 48781822 Tonnen = 78,4%.[1]) Es waren demnach im Kokssyndikat in der Hauptsache die grossen Bergwerksunternehmungen vertreten, ein Umstand, welcher noch deutlicher hervortritt, wenn man bedenkt, dass von den 37 Mitgliedern des Kohlensyndikates, welche eine Beteiligungsziffer von über 500000 Tonnen aufweisen, 30 auch Mitglieder des Kokssyndikates waren. Wenn man ferner berücksichtigt, dass in den letzten Jahren der Aufschwungsperiode das Kohlensyndikat seine Preise nicht in einem den geltenden Kokspreisen entsprechenden Masse steigerte, so hat es den Anschein, als ob auch die hauptsächlich im Kokssyndikat vertretenen grossen Zechen den — angeblich von den kleinen und rückständigen Zechen geforderten[2]) — sehr bedeutenden Preiserhöhungen garnicht abhold gewesen sind.

Dass aber die Steigerung der Kohlenpreise nicht — wie man zur Entschuldigung angab — im vollem Masse die durchaus notwendige Folge stark erhöhter Betriebskosten war, kann man aus dem Steigen der Dividenden in den Jahren 1897—1901 ersehen, auch wenn sie nicht der reine Ausdruck des erzielten Gewinnes sind. Es zahlten an Dividende:

	1897	1898	1899	1900	1901
Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G.	9%	10%	10%	13%	12%
„Consolidation", A.-G. . . .	18%	22%	25%	30%	27%
„Nordstern", Bergw.-A.-G. .	10%	14%	16%	20%	20%
Magdeburger Bergw.-A.-G. .	30%	27%	35%	46⅔%	42%
„Hibernia", A.-G.	12%	12%	12%	15%	13%
Bergw.-A.-G. „Pluto" . . .	20%	20%	Erworben von Schalker Gruben- u. Hüttenverein		
„Concordia", Bergw.-A.-G.	19%	19%	21%	29%	25%
Bergw.-A.-G. „Dahlbusch" .	12%	11⅓%	11⅓%	13⅓%	13⅓%

Mit Recht klagte man auch darüber, dass das Kohlen- und besonders das Kokssyndikat billig nach dem Auslande lieferten,

[1]) Nach dem Stande vom 1. Januar 1903. In den Vorjahren war das Verhältnis fast das gleiche!

[2]) Protokolle der kontradiktorischen Verhandlungen. I. S. 738/39.

während sie im Inlande die Preise über Gebühr steigerten. Am meisten klagten über die abnormen Preiserhöhungen allerdings die kleineren industriellen Betriebe, welche auf Bezüge von den Händlern angewiesen waren. Kohlen- und Kokssyndikat traten nämlich prinzipiell nur mit den regelmässigen Abnehmern grösserer Jahresquanta in direkten geschäftlichen Verkehr. Dass vom Zwischenhandel in der Zeit der Hochkonjunktur und darüber hinaus sehr hohe Preisaufschläge gemacht wurden, steht fest. An der Essener Börse betrugen z. B. die Jahresdurchschnitte der amtlichen Notierungen von Hochofenkoks für 1900: 21,29 Mk. und für 1901 sogar 22 Mk.! Beide Syndikate sahen sich deshalb veranlasst, in die Bezugsbedingungen für Händler gewisse diese Ausbeutungsversuche eindämmende Vorschriften aufzunehmen, welche aber leider erst nach dem Jahre 1900 wirksam wurden, so dass man ihre praktische Bedeutung z. Z. noch nicht recht übersehen kann.

Teilweise waren übrigens die hohen Aufschläge der Händler durch die Syndikate selbst verursacht worden. Während nämlich angesichts der enormen Nachfrage darauf gesehen wurde, dass zunächst der Bedarf der grossen mit den Syndikaten in direktem geschäftlichen Verkehr stehenden industriellen Betriebe nach Möglichkeit gedeckt wurde, bekamen die Händler bei weitem nicht die angeforderten Mengen. Dass hierdurch ein sehr grosser Teil der Industrie — und zwar die auf die Händler angewiesenen kleineren und wirtschaftlich schwächeren Betriebe — stark geschädigt werden musste, wurde damals von den Syndikaten nicht berücksichtigt.[1])

Des öfteren ist bei Gelegenheit der Verhandlungen über deutsche Kartelle im Reichsamt des Inneren darauf hingewiesen worden, dass ein Vergleich zwischen Kohlen- und Kokssyndikat sehr zu Gunsten des ersteren ausfalle. Besonders zeigt sich dies in der Preispolitik des Kohlensyndikates, welche wenigstens im Vergleiche zu der des Kokssyndikates als verhältnismässig massvoll bezeichnet werden kann. Darin stimmen jedoch die Ansichten überein, dass nach dem Umschwunge im Jahre 1900 die Preise

[1]) Protokolle der kontradiktor. Verhandlungen. I. S. 158.

in beiden Syndikaten andauernd zu hoch gehalten wurden, so dass die Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse für die weiter verarbeitenden Industrien in viel stärkerem Grade fühlbar wurde und die Depression hierdurch eine besondere Verschärfung erfuhr.

Während der Jahre 1897—1900 traten häufig Klagen auf, dass man die vorhandenen Betriebsanlagen des grossen Arbeitermangels wegen nicht voll ausnützen könne. Als 1900 die Kohlenknappheit zu einer direkten Kohlennot ausartete, suchte man den Mangel an Arbeitskräften als die einzige Ursache derselben hinzustellen.[1])

Die Folge war die Heranziehung auch einer grossen Zahl ungelernter und nicht so leistungsfähiger Arbeiter aus dem Osten. Der Umstand, dass in dieser Zeit trotz weiteren Steigens der Löhne der Jahresdurchschnitt der Arbeitsleistung des einzelnen sank, erklärt sich teils hieraus, teils hatte dies aber seinen Grund darin, dass in Zeiten steigender Kohlenpreise und ständig zunehmender Nachfrage auch weniger ergiebige Flötze abgebaut werden als in Zeiten ruhiger Marktlage.

In ursächlichem Zusammenhange mit dem Arbeitermangel und dem zeitweisen Abbau von Flötzen, welche ein unreineres, viel Brandschiefer führendes Produkt lieferten, stehen die Klagen über die Unmöglichkeit, Kohlen in gewünschter Qualität zu erhalten — meist werde minderwertige Qualität geliefert — ferner über unregelmässige Lieferung.[2]) Treten diese Klagen auch nur vereinzelt auf, so bleibt es dennoch zweifelhaft, ob die eben genannten Umstände ihre einzigen Ursachen sind, ob sie nicht vielmehr teilweise vom Syndikate selbst verschuldet sind. Wenigstens hat sich das Syndikat schon in früheren Jahren nicht sonderlich beeilt, die Wünsche seiner heimischen Konsumenten zu befriedigen. Bereits 1896 war einmal die Nachfrage nach Kokskohlen so stürmisch, dass ihr nicht völlig entsprochen werden konnte,[3]) gleichwohl arbeitete zur selben Zeit das Syndikat „der Jahreszeit entsprechend“ mit einer Förderungseinschränkung von 10—11 %.[4])

[1]) H. K. B. Dortmund 1900, S. 21.
[2]) H. K. B. Arnsberg 1900, S. 9.
[3]) H. K. B. Bochum 1896, S. 6.
[4]) Vergl. den Geschäftsbericht des Syndikates, abgedruckt im „Bericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund für das Jahr 1896.“

Doch immerhin müssen diese Klagen als geringfügig bezeichnet werden im Vergleiche zu der Fülle von lauten Klagen, welche gegen das Kokssyndikat erhoben wurden. Von der Preispolitik desselben ist schon gesprochen worden. Über ihre Verdammung war man einig, doch man hätte die hohen Preise noch hingenommen, — hatte man doch an Nichtsyndikatszechen noch viel höhere gezahlt — wenn nur die Beschaffenheit des gelieferten Kokses kein Anlass zu weiteren Klagen gegeben hätte. Dem war aber nicht so; übereinstimmend ging das Urteil der Konsumenten dahin, dass die Qualität des Kokses viel zu wünschen übrig lasse und gegen frühere Zeiten nicht unbedeutend zurückgegangen sei.[1]) Man klagte über die geringere Tragfähigkeit des Hochofenkokses und über den grösseren Asche- und namentlich den Schwefelgehalt des Giessereikokses. Obwohl das Syndikat eine Garantie für einen Maximalgehalt von Schwefel, Asche usw. zu übernehmen entschieden ablehnte, überhaupt eine bestimmte Erklärung darüber, was unter Giessereikoks als handelsübliche Ware zu verstehen sei, schuldig blieb, normierte es doch für Giessereikoks wesentlich höhere Preise als für Hochofenkoks. Überhaupt musste das vom Kokssyndikat beliebte Verfahren, für sämtlichen von seinen Mitgliedern gelieferten Koks gleiche Verrechnungspreise zu bestimmen, welche den Zechen ausgezahlt wurden, dazu führen, bei der Produktion möglichst hohe Ersparnisse auf Kosten der Qualität zu erzielen. Wenn zur Entschuldigung dieser Qualitätsverschlechterung auf die vielfach vorhandenen alten Wäschen und unzureichenden Einrichtungen hingewiesen wird,[2]) so erscheint diese Preispolitik, welche den normalen technischen Fortschritt hemmt und schliesslich auch eine technische und wirtschaftliche Rückständigkeit anderer heimischer Industrien zufolge haben muss, im schlimmsten Lichte.

Sehr viel Unzufriedenheit erregten auch die vom Kokssyndikat den Hüttenwerken aufgedrängten langfristigen Abschlüsse auf Koks. Das Syndikat hatte seine dominierende Stellung auf dem deutschen Koksmarkte dazu benützt, Abschlüsse auf Koks pro 1900/01 schon ungewöhnlich früh zu erzwingen. Obwohl die

[1]) Protokolle d. Kontradiktor. Verhandlungen. I. S. 710 ff.
[2]) Ebenda I. S. 721.

Hüttenwerke laut Vertrag Anspruch auf Lieferung von Koks zum Preise von 14 Mk. pro Tonne bis Ende des Jahres 1900 hatten, zwang sie das Syndikat, sich schon im Laufe des Jahres 1899 unter Anullierung des Vertrages für 1900 vom 1. April 1900 ab auf 2 Jahre hinaus zur Abnahme von Koks zu dem sogenannten Fusionspreise von 17 Mk. pro Tonne zu verpflichten. Freilich war der ausgeübte Zwang nur ein indirekter, indem man den Verbrauchern zu verstehen gab, dass sie im Falle späterer Bestellung auf eine vollständige Erfüllung ihrer Wünsche kaum rechnen könnten, und ihnen so das schwarze Gespenst des Koksmangels vor Augen führte, — aber wer hätte angesichts der sicheren Aussicht, im Weigerungsfalle aus dem Regen in die Traufe zu kommen, „Nein“ sagen können?

Deutlich hervor tritt während der ganzen Periode die stetig wachsende Tendenz zur Zentralisation der in Montanwerten angelegten Kapitalien. Sie war der Ausfluss des Bestrebens. durch Betriebsvereinigung die Unkosten auf ein immer niedrigeres Niveau herabzudrücken. Zumeist waren es natürlich die kleineren, weniger rentabel arbeitenden Betriebe, welche ihre wirtschaftliche Selbständigkeit aufgaben. Die nebenstehende Tabelle, welche keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, gibt einen Überblick über die Erwerbungen der letzten Jahre nur seitens der wichtigeren Bergbauunternehmungen des Ruhrbeckens:

	Jahr des Erwerbes	Art des Erwerbes bezw. der Vereinigung
Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G.	1892	Verschmelzung mit dem „Westfälischen Grubenverein“ (Zechen: „Hansa“, „Zollern“ und „Germania“)
	1897	Erwerb der Zechen, „Monopol“ und „Westhausen“ (Gewerksch.)
	1899	Ankauf der Zeche „Vereinigt. Bonifacius“
Harpener Bergbau-A.-G.	1889	Erwerb der Zechen: Neu Iserlohn, v. d. Heydt, Julia, Recklinghausen I. u. II.
	1891	Ankauf der Zechen „Gneisenau“ und „Preussen“
	1895	Fusion mit der Bergwerksgesellschaft „Hugo“
	1899	Fusion mit der Bergw.-A.-G. „Courl“
	1903	Erwerb der Zeche „Scharnhorst“
„Hibernia“ Bergwerks-A.-G.	1889	Ankauf der Grubenfelder „Nosthausen“ I—V und „Neuborbeck“
	1898	Ankauf der Zeche „Schlägel und Eisen“
	1900	Erwerb der Zechen „Vereinigt. Deutschland“ und „Reichskanzler“
	1903	Erwerb der Zeche „General Blumenthal“
„Nordstern“ Bergwerks-A.-G.	1897	Erwerb der Zeche „Holland“
	1899	Ankauf des Steinkohlenbergwerks „Graf Moltke“
„Concordia“ Bergbau-A.-G.	1902	Erwerb der Zeche „Steingatt“
Essener Bergwerks-Verein **„König Wilhelm“**	1889	Ankauf der Zechen „Wolfsbank“ und „Neuwesel“
	1900	Erwerb der 10 Grubenfelder „Wilhelmine Katharina“
Gewerkschaft **„Mont Cenis“**	1903	Erwerb der Zeche „Bommerbänker Tiefbau“
Gewerkschaft **„Hamburg und Franziska“**	1898	Vereinigung mit der Gewerkschaft „Ringeltaube“
Gewerkschaft **„Friedlicher Nachbar“**	1899	Erwerb der Kuxe der Gewerkschaft „Baaker Mulde“
Rheinische Anthracit-Kohlenw.	1900	Ankauf der Zeche „Pauline“

Auf diese Konzentration wirkte die Existenz des Syndikates fördernd — wenn auch nur indirekt! Da nämlich eine Erhöhung der Beteiligungsziffer für die bestehenden Betriebsanlagen nur verhältnismässig schwierig zu erlangen war, nützte man die in den Satzungen des Syndikates enthaltene Bestimmung: „Alle diejenigen Beteiligten des Syndikates, welche mehrere Schachtanlagen besitzen, können diese als ein Ganzes rechnen" in der Weise aus, dass man durch Erwerb wenig rentabler Zechen seine Beteiligungsziffer vergrösserte, die Zechen selbst aber stilllegte und das Mehrquantum nur auf den leistungsfähigsten Schachtanlagen förderte.[1]) Diese Stilllegung von Zechen war besonders häufig an der Südgrenze des Kohlenreviers, wo die Berechtsame oft nur klein sind und der Abbau der unter den Magerkohleflötzen in grösserer Tiefe gelegenen Fettkohlenpartie unrentabel erscheinen muss, da der Kostspieligkeit neuer Schachtanlagen eine relativ sehr beschränkte Ausbeutungsmöglichkeit gegenübersteht. Unzufriedenheit erregten die Stilllegungen besonders in den Kreisen der Bevölkerung, welche durch den Wegzug der Arbeiterbevölkerung in ihren materiellen Interessen geschädigt wurden, also hauptsächlich unter den kleinen Händlern und Gastwirten. Ein Ausfluss dieser Stimmung ist die kürzlich erfolgte Gründung eines Verbandes gegen Stillegung von Ruhrkohlenzechen zu Steele. Zwar könnte man durch geeignete Zusammenlegung oder Vereinigung mit angrenzenden Kohlenfeldern eine gewinnbringende Ausbeutung auch der tiefer gelegenen Flötze ermöglichen, eine Stilllegung eines Teiles der Zechen wäre aber auch unter solchen Umständen unvermeidlich und, da die Verminderung der Produktionskosten es dem Syndikate gestatten würde, billigere Kohlenpreise festzusetzen, im nationalwirtschaftlichen Interesse nur wünschenswert.

Auch die Angliederung von Zechen an Hochofen- und Stahlwerke wurde durch das Bestehen des Kohlen- und des Kokssyndikates stark begünstigt [2]) Hier war das gleiche Bestreben nach Verbilligung der Produktionskosten ausschlaggebend dafür, die Gewinnung der Rohmaterialien selbst in die Hand zu nehmen.

---

[1]) Protokolle der Kontradiktor. Verhandl. I. S. 39 ff und 243 ff.

[2]) Ebenda I. S. 753

Nachdem im Oktober 1903 die Erneuerung des Syndikatsvertrages und die Verlängerung des Kohlensyndikates bis Ende 1915 erfolgt und die Geschäfte des Kokssyndikates ebenfalls in die Hände des Kohlensyndikates übergegangen sind, ist der Anreiz zur Angliederung von Zechen an Hüttenwerke noch viel stärker geworden. Man hatte sich bei dem Neuabschluss des Syndikatsvertrages genötigt gesehen, um den Fortbestand des Syndikates sicherzustellen, den als Besitzer einer Zeche dem Syndikat angehörenden oder ihm beitretenden Hüttenwerken, den sogenannten Hüttenzechen, die Förderung ihres gesamten Selbstverbrauches neben der ihnen im Syndikat bewilligten Beteiligung freizugeben. So wird den reinen Kohlenzechen ein Teil des Kohlenmarktes überhaupt verschlossen, auf dem übrig bleibenden aber die Konkurrenz erhöht. Dass dem weiteren Bestande des Kohlensyndikates hierdurch Gefahr droht, ist nicht von der Hand zu weisen, besonders wenn man berücksichtigt, dass dieser Angliederungsprozess immer grössere Dimensionen annimmt. Die sich nunmehr vollziehende Vereinigung der Gelsenkirchener Bergwerks-Aktien-Gesellschaft mit dem Aachener Hütten-Aktienverein und dem Schalker Gruben- und Hüttenverein ist hierfür der beste Beleg.

Die Aussichten für die nächste Zukunft des Ruhrkohlenbergbaues sind als günstig zu bezeichnen. Nach wenigen Jahren der Stagnation sind schon die Ansätze zu einem neuen Aufschwunge des grössten kohlenverbrauchenden Gewerbes, der Eisenindustrie, bemerkbar. Auch die letzte Depression hatte für den Ruhrkohlenbergbau keine weiteren üblen Folgen. Verschiedene Momente wie der Streik der französichen Bergarbeiter im Oktober 1902 und die grossen Arbeitseinstellungen im nordamerikanischen Anthracitbezirk, welche die englische Konkurrenz teilweise vom deutschen und belgischen Markt ablenkten, wirkten mit, die Lage der westdeutschen Montanindustrie damals günstiger zu gestalten.

Steinkohlenförderung im Ruhrbecken 1888—1903.

(Nach den Vierteljahrsheften z. Stat. d. Deutsch. Reiches)

Jahr	Anzahl der Werke	Fördermenge in 1000 Tonnen	Wert der Förderung in 1000 Mk.	Mittlere Belegschaft, Anzahl der Köpfe	% der gesamten Förderung im Deutschen Reich	Durchschnittswert für die Tonne
1888	170	33 164,0	158 443	104 337	50,72	4,78 Mk.
1889	164	33 867,4	184 576	115 018	50,29	5,45 „
1890	175	35 517,1	282 054	127 534	50,57	7,94 „
1891	173	37 478,6	312 510	138 467	50,84	8,34 „
1892	174	36 969,5	271 887	141 997	51,80	7,35 „
1893	161	38 703,0	247 667	146 193	52,40	6,40 „
1894	161	40 734,0	259 245	152 597	53,08	6,36 „
1895	155	41 277,9	274 468	154 796	52,14	6,65 „
1896	162	45 008,7	304 751	161 965	52,53	6,77 „
1897	164	48 519,9	341 162	176 192	53,29	7,03 „
1898	166	51 306,3	375 409	192 235	53,27	7,23 „
1899	162	55 072,4	422 061	206 616	54,19	7,66 „
1900	170	60 119,4	512 729	228 693	55,04	8,53 „
1901[1])	162	59 166,8	518 702	193 594	54,51	8,80 „
1902[1])	160	58 777,5	493 463	193 386	54,71	8,41 „
1903[1])	157	65 591,7	543 810	202 444	56,24	8,27 „

[1]) Die Ziffern für die Jahre 1901—1903 beziehen sich auf die ganze Provinz Westfalen und den Regierungsbezirk Düsseldorf. Ausserhalb des Ruhrbeckens ist der Steinkohlenbergbau in Westfalen überhaupt nicht nennenswert.

II. Eisenhütten- und Walzwerksbetrieb.

Die rheinisch-westfälische Eisenindustrie — soweit sie im Bereiche des Oberbergamtsbezirkes Dortmund ihren Standort hat, verarbeitet nur zum geringsten Teile innerhalb des Industrie-Bezirkes selbst gewonnene Erze. Der Eisensteinbergbau, der nunmehr nur noch kleine Mengen Raseneisenstein und Kohleneisenstein sowie ausserhalb des Kohlenreviers — im Sauerlande — Roteisenstein fördert und früher von ziemlicher Bedeutung war, ging vielmehr im Dortmunder Oberbergamtsbezirk von Jahr zu Jahr zurück. Abbauwürdige Erze sind dort heute im Vergleich zum Bedarf nur noch in verschwindend kleinen Quantitäten vorhanden. Die Rasensteinfelder Hollands, welche nach dem Aufkommen des basischen Verfahrens für die niederrheinisch-westfälische Eisenindustrie eine ungeahnte Bedeutung erlangt hatten, waren in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts so ziemlich erschöpft, und so begann man seit jener Zeit in immer steigenden Mengen spanische und schwedische Erze durch die Eingangspforte des Niederrheins den Hüttenwerken zuzuführen. Die Hochofenwerke waren tatsächlich bei Beschaffung des nötigen basischen Materials in Verlegenheit geraten, denn auch Alteisen, Kiesabbrände, Puddel- und Schweisschlacken waren nur zu hohen Preisen oder in zu grossen Entfernungen zu haben, und die als äusserst wünschenswert bezeichnete Ermässigung der Frachtsätze für lothringer und luxemburger Minette erfolgte erst im Mai 1893. So war der Import spanischer Erze, die ja fast ausschliesslich von den niederrheinisch-westfälischen Hütten verarbeitet wurden, im Jahre 1889 bereits auf 469842 Tonnen angewachsen, während aus Holland nur 395396 Tonnen eingeführt wurden. Die Gesamteinfuhr Deutschlands betrug damals 1235000 Tonnen.

Im Jahre 1900 war der Erzbezug der deutschen Werke aus dem Auslande schon auf 4 107 840 Tonnen angewachsen. Hiervon verhüttete man im Oberbergamtsbezirk Dortmund 3 059 573 Tonnen. Das ist mehr als der Verbrauch inländischer Erze (2 358 153 Tonnen) im gleichen Bezirke betrug. Die erste Stelle bei der Einfuhr nehmen noch immer die spanischen Erze ein, von denen im Jahre 1901 bereits über 2 Millionen Tonnen importiert wurden. Verschiedene spanische Erzgruben befinden sich jetzt in deutschen Händen. Neben den spanischen Erzen spielen die schwedischen Magneteisensteine von Grängesberg und Gellivara eine hervorragende Rolle.

Von inländischen Erzen kommen ausser der lothringer bezw. luxemburgischen Minette — mit ca. 32—38% Eisen- für die Verhüttung in Westfalen und am Niederrhein vornehmlich in Betracht: Spateisenstein aus dem Siegerlande mit ca. 47—48% Eisen und 8—10% Mangan, Manganerze aus dem Lahn- und Dillbezirk mit 48—52% Eisen und 7—24% Mangan, und Roteisenstein mit ca. 48% Eisen aus dem gleichen Bezirk.[1])

An der Ende 1888 einsetzenden Aufwärtsbewegung war auch die Eisenindustrie im Oberbergamtsbezirke Dortmund in hohem Masse beteiligt. Schon das Ergebnis des genannten Jahres war für die Eisen- und Stahlindustrie durchaus günstig. Alle Betriebszweige derselben mit Ausnahme der Drahtindustrie waren ausreichend, stellenweise sogar übermässig beschäftigt. Zwar verhinderten die starken Unterbietungen einzelner Siegerländer Werke zunächst eine volle Ausnützung der Konjunktur durch rasche Erhöhung der Roheisenpreise, aber als für Spiegeleisen namhafte Aufträge aus dem Auslande einliefen, festigte sich auch der Siegener Markt.[2]) In diese Entwicklung griff der Maiausstand der Bergarbeiter störend ein. So konnten die Hochofenwerke erst Ende Juli ihre normale Leistungsfähigkeit erreichen und die Walzwerke wurden selbstverständlich hierdurch ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen. Teils war man gezwungen, Hochöfen aus Mangel an Koks auszublasen, teils musste man mit teueren englischen, belgischen und schlesischen Kohlen arbeiten.[3]) Hierdurch

[1]) „Stahl und Eisen“ 1902, Nr. 18, S. 981.
[2]) „Industrie“ vom 10. und 17. April 1889.
[3]) H. K. B. Dortmund 1889.

wie auch durch das nach Beendigung des Bergarbeiterstreiks eingetretene rapide Steigen der Kohlen- und Kokspreise wurde eine starke Erhöhung der Preise für Roheisen und verarbeitetes Eisen herbeigeführt. Nach Ermittlungen der nordwestlichen Gruppe des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller waren die Preise einzelner Roheisensorten im April — also vor der Streikbewegung —, im August und im Dezember 1889 folgende:

	Weissstrahliges Roheisen pro Tonne Mk.	Deutsches Bessemer Roheisen pro Tonne Mk.	Giessereiroheisen pro Tonne	
			No. 1 Mk.	No. 3 Mk.
April	57	57	63	57
August . . .	67,50—68,50	66	71	63
Dezember .	90	96	93—96	85—88

Die Preiserhöhungen gingen von dem seit 1886 bestehenden rheinisch-westfälischen Roheisenverbande aus und erfolgten in kurzen Intervallen.[1]) Trotzdem nun von diesen Preisen die bedeutenden Mehrkosten für Koks und Erze in Abzug zu bringen sind, verblieb den Produzenten immerhin ein gewaltiger Gewinn, da einmal der Inlandsabsatz ein aussergewöhnlich guter war, dann aber standen die Preisfestsetzungen des Roheisenverbandes in keinem Verhältnis zu den Mehrausgaben für Rohmaterialien. Die Tonne Hochofenkoks kostete nach den Notierungen an der Essener Börse im Dezember 1889 durchschnittlich 25 Mark. Gegen den Januar-Durchschnittspreis bedeutete das rund eine Verteuerung von 15 Mark pro Tonne. Pro 1000 kg. Roheisen beträgt nun der ungefähre Verbrauch an Koks:

bei weissstrahligem Roheisen . . . . . 1250 kg.
„ Bessemer-Roheisen . . . . . 1400 „
„ Giesserei-Roheisen . . . . . 1500—1750 „[2])

[1]) „Industrie" vom 27. Februar 1889; 24. April 1889; 21. August 1889; 2. Oktober 1889; 13. November 1889.

[2]) Nach Krauss, Eisenhüttenkunde. Leipzig 1902. I. S. 66 ff. beträgt der Koksverbrauch bei Herstellung von weissstrahligem Roheisen gar nur 900—950 kg. pro Tonne, bei Bessemer- und Giessereiroheisen (Grauem Roheisen) nur 1050—1150 kg.

Für die Tonne weissstrahliges Eisen würde die Verteuerung durch die hohen Kokspreise 18,75 Mk. betragen haben, für Bessemer Roheisen ergäbe sich eine solche von 21 Mk. und für Giesserei-Roheisen von 22,50—26,25 Mk. Nun sind ja allerdings noch die Preisaufschläge für Erze zu berücksichtigen; diese kamen, — wenn sie auch bedeutend waren — doch nicht in der Weise zur Geltung wie diejenigen von Koks; wenn man nun auch eine Verteuerung von 6—8 Mk. pro Tonne Roheisen annimmt, so finden die Preiserhöhungen von weissstrahligem Roheisen und Bessemer-Eisen um 33 bezw. 39 Mk. pro Tonne noch immer keine hinreichende Begründung, zumal noch damit gerechnet werden muss, dass erstens die Aprilpreise für Roheisen schon höher standen als die Januar-Preise — ebenfalls infolge einer vom Syndikat beschlossenen und in Szene gesetzten Preiserhöhung[1]) — und dass zweitens die Hochofenwerke im Dezember noch nicht oder wenigstens zumeist noch nicht mit den Dezemberpreisen der Rohmaterialien sondern mit den niedrigeren älterer Abschlüsse zu rechnen hatten.

Die natürliche Folge der Preiserhöhungen für Roheisen war eine Erhöhung der Verkaufspreise der Walzwerks-Fabrikate. Der deutsche Walzwerks-Verband (der rheinisch-westfälische Walzwerks-Verband war ein Unterverband desselben) — befolgte hierbei das Prinzip, die Preise so hoch als nur irgend möglich zu normieren; man nutzte den hohen Zollschutz von 25 Mk. pro Tonne aus — das geht aus einer Notiz in der „Industrie" hervor. Es heisst dort: Die Preissteigerungen im Auslande, denen das Inland nur langsam folgte, haben eine Höhe erreicht, die eine weitere Erhöhung der Stabeisengrundpreise „gestatten".[2]) Nach Notierungen in „Stahl und Eisen" betrug der Durchschnittspreis für Stabeisen franko Verbrauchsstelle im westfälischen I. Bezirk im IV. Quartal pro Tonne 179,60 Mk. gegen 130 Mk. im ersten Jahresviertel 1889. Am 25. November beschloss der Walzwerksverband in seiner Hauptversammlung, eine weitere Erhöhung der Grundpreise für Walzeisen und zwar auf 185 Mk. pro Tonne

---

[1]) „Industrie" vom 27. Februar 1889.
[2]) „Industrie" vom 11. Dezember 1889.

für den engeren Bezirk frei Bestimmungsstation — für Bandeisen durchweg 15 Mk. mehr — eintreten zu lassen.[1])

Der Verband Deutscher Formeisenwalzwerke beschloss am 16. November zu Frankfurt den Grundpreis für Träger von 119 auf 140 Mk. zu erhöhen.[2]) Bis zum Mai hatte der Grundpreis 110 Mk. betragen, die Preiserhöhung ist also verhältnismässig mässig, — nicht so die des Walzwerks-Verbandes. Der Preis von 185 Mk. pro Tonne Stabeisen stand um 60 Mk. über dem Januarpreise.[3])

Den meisten Branchen der Eisenindustrie war es möglich, die Verteuerung des Rohmaterials durch Erhöhung der Verkaufspreise auszugleichen. So war das Geschäft in Blechen, zumal die Nachfrage eine recht lebhafte war, zufriedenstellend. Die Kesselfabriken, die Schiffswerften und auch die Kleineisenindustrie waren gute Abnehmer. Der Bergarbeiterausstand wirkte auch hier ungünstig; der Export stockte im 2. Halbjahre und einige Aufträge an der deutschen Küste — Bestellungen von Schiffsblechen — mussten nach einem Bericht den Engländern überlassen werden. Da Schiffsbleche zollfrei nach Deutschland eingehen, konnte eben England, wo die Rohmaterialpreise zwar auch gestiegen, aber nicht durch Schutzzölle gestützt, bis zu ungesunder Höhe emporgetrieben waren, billiger liefern als deutsche Werke. So klagte auch die Weissblechbranche, dass sie ihre Verkaufspreise nicht weiter erhöhen könne, da die englische Konkurrenz infolge billigerer Materialpreise zu verhältnismässig niedrigeren Preisen zu verkaufen imstande sei.[4]) Im Frühjahr vollzog sich die Trennung des Feinblechverbandes vom Verbande westdeutscher Walzwerke. Der neue Verband inaugurierte eine ungesunde Preispolitik. Die hohen Verbandspreise wurden jedoch von der grossen Zahl aussenstehender Werke unterboten. Da ausserdem der Verband den alleinigen Verkauf der gesamten Produktion seiner Mitglieder beanspruchte, Zuwiderhandlungen gegen diese Bestimmung zwar hart bestraft werden sollten, aber dennoch in der Folge häufig vorkamen, so führte er nur ein Scheindasein

[1]) „Industrie“ vom 11. Dezember 1889, S. 637.
[2]) „Industrie“ vom 27. November 1889, S. 601.
[3]) „Stahl und Eisen“ No. 2, S. 168.
[4]) H. K. B. Arnsberg 1889, S. 4.

und wurde schon im Oktober des nächsten Jahres auf Antrag der Siegerländer Werke wieder aufgelöst.[1]) Ebenso klagte die Drahtindustrie; diese — eine Exportindustrie ersten Ranges — setzte sonst fast $^2/_3$ ihrer Produktion im Auslande ab, bei den teueren Materialpreisen erwies sich dies aber nicht als durchführbar. Dafür war allerdings die Nachfrage im Inlande stärker, die Beschäftigung wurde als ausreichend, teils auch als ziemlich gut bezeichnet.[2])

Im allgemeinen hatte der Export der westfälischen Werke — von Roheisen abgesehen — nicht gelitten. Das Krupp'sche Stahlwerk in Annen i. W. berichtet z. B. über viel Export nach England, Holland, Belgien, Frankreich, der Schweiz, Italien. Österreich, Russland, Schweden, Dänemark, Australien usw.[3]) Das Eisenwerk „Rothe Erde" bei Dortmund, Walzwerk für Stab- und Formeisen, berichtete über Export nach Holland und über See — gleichzeitig über Bezug von Rohmaterial aus Luxemburg und Frankreich.[4]) Der Bochumer Verein für Bergbau und Gussstahlfabrikation und die Gesellschaft für Stahl- und Eisenindustrie exportierten einen bedeutenden Teil ihrer Produktion.[5])

Schon die erste Hälfte des folgenden Jahres brachte einen Umschwung; die günstige Konjunktur für die Eisenindustrie erreichte ihren Kulminationspunkt bereits im Januar 1890. Man hatte die Preise von Giesserei-Roheisen No. 1 und No. 3 auf 98—102 Mk. bezw. 90—95 Mk., für Hämatit- (Bessemer) Roheisen auf 98—102 Mk. pro Tonne getrieben. Der Stabeisenpreis franko Verbrauchsstelle im engeren Bezirk betrug nun 200 Mk. und der Preis für Träger ab Burbach 153 Mk. pro Tonne. Der Walzwerksverband vermochte für Stabeisen im Februar und März noch eine weitere Erhöhung auf 202,50 Mk. durchzusetzen. Nach dem Preissturze der schottischen Warrants gingen die Eisenpreise — zunächst die Roheisenpreise bereits im März — fortwährend bis etwa Ende Juli zurück. Für Giessereiroheisen No. 1 und No. 3 wurde in diesem Monat 75 bezw. 61 Mk., für Hämatit-

[1]) „Industrie" vom 10. April 1889 und 12. November 1890.
[2]) H. K. B. Iserlohn 1889 und H. K. B. Wesel 1889.
[3]) H. K. B. Dortmund 1889.
[4]) H. K. B. Dortmund 1889, S. 28.
[5]) H. K. B. Bochum 1889.

Eisen 75 Mk. pro Tonne bezahlt.[1]) Da die Abschlüsse überall ziemlich langsichtige waren, so war es nicht zu empfindlich fühlbar, dass die günstige Konjunktur nur von kurzer Dauer war. Auch war die Beschäftigung der Eisenindustrie eine recht gute, was schon daraus hervorgeht, dass die deutsche Roheisenerzeugung sich gegen das Vorjahr nicht unerheblich steigerte. Der Export von Roheisen sank, während der Import gleichzeitig stieg. Der Jahresbericht der Bochumer Handelskammer pro 1890 sagt, dass, wenn man die Verteuerung der Rohmaterialien in Betracht ziehe, der Ertrag der Eisen- und Stahl-Industrie etwa der gleiche wie zu Anfang 1889 sei. Die für den Eisenbahnbedarf arbeitenden Werke waren das ganze Jahr hindurch gut beschäftigt. Doch klagten die Walzwerke darüber, dass von England aus Eisenbahnschienen angeblich unter den deutschen Selbstkosten angeboten würden. Tatsächlich vergab die k. preussische Eisenbahndirektion zu Magdeburg einen grösseren Auftrag auf Lieferung von Schienen nach England, worüber in Interessentenkreisen natürlich grosser Lärm geschlagen wurde. Es wurde ein direkter Schaden herausgerechnet, indem man den Ausfall von Eisenbahnfrachten einer viel geringeren Zolleinnahme gegenüberstellte. Man fand das Verhalten der Eisenbahndirektion bedauerlich und verurteilte diese „Schädigung des Nationalwohlstandes“![2])

Band- und Stabeisen wurden stark begehrt, infolgedessen ging im Dezember der Tonnenpreis, der bis auf 130 Mk. gesunken war, wieder auf 140 Mk.; zwar wurde behauptet, dass auch und zwar ganz besonders die Preise für Rohstoffe in die Höhe gingen, doch ist dies aus den Notierungen von „Stahl und Eisen“ nicht ersichtlich.[3]) Dabei klagten die Stabeisen- ebenso wie die Feinblechfabrikanten und die Drahtindustrie über zu hohe Selbstkosten, die ihnen eine erfolgreiche Konkurrenz auf dem Weltmarkte unmöglich machten. Die Preise von Walzdraht fielen von 200 auf 115 Mk. pro 1000 kg. Der Export ging zurück; die Wirren in Südamerika wirkten sehr ungünstig auf die Ausfuhr nach Argentinien und Brasilien, welche sonst sehr gute Abnehmer

[1]) „Stahl und Eisen“ 1890, No. 8, S. 745.
[2]) H. K. B. Bochum 1890, S. 17.
[3]) H. K. B. Solingen 1890 und „Stahl und Eisen“ 1891, No. 1, S. 76.

der rheinisch-westfälischen Drahtfabrikate waren. Es ist dort ein dauernder grosser Bedarf an Eisendraht vorhanden, welcher zum Einzäunen der Estancias gebraucht wird — wie überhaupt Gegenden, in denen die Schafzucht zu grösserer Blüte gebracht wird, um so aufnahmefähiger für diesen Artikel werden, je weiter die Rassenverfeinerung, welche die Schaffung von vielen Unterabteilungen innerhalb der Gehege voraussetzt, fortschreitet.

Das im Herbst 1890 erreichte Preisniveau von Roh- und Walzeisen hielt sich zunächst eine Zeitlang ziemlich unverändert; der Markt war fester geworden. Als nun aber die englische Ueberproduktion, die früher in den Vereinigten Staaten Absatz gesucht und gefunden hatte, infolge der Mac-Kinley-Bill die übrigen Märkte stärker überschwemmte, sanken die Weltmarkspreise. Englisches Giessereiroheisen Nr. 3 wurde z. B. franko Ruhrort pro Tonne um 2 bis 3 Mk. durchschnittlich billiger abgegeben als früher und wurde damit etwa um den gleichen Betrag billiger als deutsches. Infolgedessen mussten im nächsten Monat die Roheisenpreise herabgesetzt werden und zwar für Hämatit- und Giessereiroheisen No. 1 um 4, für Giessereiroheisen No. 3 um 3 Mk. pro Tonne, und das Sinken der Hochofenkoks und Koks-Kohlenpreise hatte ein weiteres Herabgehen um durchschnittlich 2 Mk. pro Tonne im September zur Folge.[1]) Auf dem Walzeisenmarkte konnten sich die Preise etwas länger behaupten, so erfolgte die erste Herabsetzung für Stabeisen um 5 Mk. pro Tonne erst im September, während der Tonnenpreis für Träger bereits im August auf 105 Mk. gegen 125 Mk. zu Anfang des Jahres gesunken war. Da auf dem inländischen Markte die Nachfrage nach den Fabrikaten der Walzwerke nachgelassen hatte, so war es nur durch eine forcierte Ausfuhr und das dadurch verminderte Angebot im Inlande möglich, die Verkaufspreise hier hoch zu halten. Tatsächlich stieg in fast allen Artikeln der Walzwerksindustrie der Export, ebenso der von Halbfabrikaten (Rohluppen, Rohschienen, Ingots). Eine Besserung ihrer Lage hatte eigentlich nur die Drahtindustrie zu verzeichnen. Abgesehen davon, dass sie billigeres Rohmaterial zu verarbeiten in der Lage war, trat nun der im Vorjahre zurückgehaltene Bedarf Brasiliens und Argentiniens

[1]) „Stahl und Eisen" 1891, No. 9, S. 782 und Nr. 10, S. 870.

besonders stark hervor, und auch Australien bezog ungewöhnlich grosse Mengen aus Deutschland.

Die im Jahre 1892 in Kraft getretenen Handelsverträge Deutschlands mit Belgien, Italien, Oestereich-Ungarn und der Schweiz zeigten zunächst keine direkte Einwirkung auf die Lage der rheinisch-westfälischen Eisenindustrie, vielmehr bildet der Zeitraum der Jahre 1892 und 1893 und die ersten Monate des folgenden Jahres — also etwa der Zeitraum vom Inkraftreten der Verträge mit Belgien, der Schweiz und den Dreibundstaaten bis zum Inkraftreten des deutsch-russischen Handelsvertrages eine Fortsetzung der schon im Jahre 1891 herrschenden Konjunktur. Die Hochofenwerke klagten in dieser Zeit fortwährend, und, dass es auf dem Roheisenmarkte nicht noch schlimmer aussah, suchte man der Wirksamkeit des rheinisch-westfälischen Roheisenverbandes zuzuschreiben. Die Roheisenproduktion in den Regierungsbezirken Arnsberg und Düsseldorf stieg ja 1892 auf 1877290 Tonnen und 1893 auf 1954280 Tonnen gegen nur 1793956 Tonnen im Jahre 1891, aber der Wert der Produktion war von 96019000 Mk. auf 91895000 Mk. im Jahre 1892 und gar auf 90194000 Mk. im Jahre 1893 gesunken.[1])

Die am Rhein belegenen Werke wurden noch dadurch besonders benachteiligt, dass die Station Oberlahnstein von dem Erzausnahmetarif vom Mai 1892 an ausgeschlossen wurde. Bis dahin hatte dieser Tarif einen Ausgleich zwischen den am Wasserwege und den im Kohlenrevier direkt belegenen Werken zu schaffen vermocht.[2])

Als die Kohlengemeinschaft die Preise um ca. 1 Mk. pro Tonne herabsetzte, sanken auch gleich die Roheisenpreise um 1,50 Mk. Die Preise für schottisches Roheisen in Glasgow zeigten keinen Einfluss auf die Preisbildung am westdeutschen Roheisenmarkte. Während dort die Preise heftigen Schwankungen ausgesetzt waren, bewegten sie sich hier in ziemlich kontinuierlicher Richtung abwärts.[3])

Der Walzeisenmarkt zeigte dasselbe Bild. Der Walzwerksverband wurde durch die ausserhalb des Verbandes stehenden

---

[1]) Vierteljahrshefte zur Stat. d. Deutsch. Reiches, VII. Jhrg. 1898 IV.
[2]) H. K. B. Duisburg 1893, S. 6.
[3]) H. K. B. Hagen 1892, S. 8/9.

Werke, gegen welche er — wie es heisst — einen „sehr schweren Stand“ hatte, gezwungen, Anfang Februar 1892 seine Preise erheblich herabzusetzen.[1]) Nach dieser Herabsetzung war die Beschäftigung der Werke eine recht gute und die Zahl der Abschlüsse eine grosse — gleichwohl erhöhte man die Stabeisenpreise kurze Zeit darauf wieder. Nach dem Auftreten der Cholera in Hamburg gingen die Preise aber — ebenso wie die von Winkeleisen — wieder zurück. Das Bandeisengeschäft arbeitete immerhin ziemlich rentabel — zum grössten Teil für das Inlandsgeschäft.

Der Blechverband und der Trägerverband lösten sich 1892, der deutsche Walzwerksverband nach achtjährigem Bestehen gegen Ende des Jahres 1893 auf, da die Lage, in welche sie durch die ausserhalb stehenden Werke gebracht wurden, zu schwierig geworden war.[2]) Die Drahtwalzwerke arbeiteten, wie schon 1891, auch die beiden folgenden Jahre mit ziemlichem Erfolge. 1892 sowohl wie gegen Ende 1893 war ein grösserer Abfluss von Walzdraht nach England zu verzeichnen, was in beiden Fällen auf die ungefähr gleichzeitigen Bergarbeiterausstände in England zurückgeführt wurde.[3])

Die Verkaufspreise gingen entsprechend den sinkenden Preisen der Rohmaterialien etwas zurück, sie betrugen pro Tonne Flusseisenwalzdraht zu Anfang des Jahres 1892: 110 Mk; Anfang 1893: 100 Mk. und Ende 1893: 95 Mk.[4]) Der Export stieg; nach Rumänien wurden grössere Mengen als früher abgesetzt. — Gegen Ende des Jahres 1893 hatten viele Werke unter der damals herrschenden Wassernot zu leiden; ein grosser Teil der Drahtwerke arbeitete nämlich mit Wasserkraft.

Produktion und Wert derselben waren in den beiden Jahren stark gestiegen. Es betrug die Produktion der deutschen Flusseisendrahtwerke — die Schweisseisendrahtwalzwerke sterben immer mehr aus —:

---

[1]) H. K. B. Hagen 1892, S. 9 und „Stahl und Eisen“ 1892, No. 8, S. 398.

[2]) H. K. B. Bochum 1892 und 1893.

[3]) „Stahl und Eisen“ 1892, No. 8, S. 398; — H. K. B. Hagen 1893, S. 17/18.

[4]) H. K. B. Hagen 1892, S. 9 und 1893, S. 17.

1891: 277 800 Tonnen
1892: 313 000 „
1893: 394 700 „

Ihr Wert betrug:

1891: 33 117 000 Mk.
1892: 35 107 000 „
1893: 40 494 000 „ [1])

Der russische Zollkrieg machte sich insofern unliebsam bemerkbar, als das Geschäft in groben Blechen, das an und für sich nicht glänzend gewesen war, nun völlig stockte, wenigstens 1892, die Zunahme der Einfuhr im Jahre 1893 kann wohl nur aus der Besorgnis der russischen Abnehmer; es könne der Zollkrieg von noch längerer Dauer sein und sich weiter verschärfen, wie es ja auch tatsächlich der Fall war, erklärt werden. — Die üblichen Klagen über die zollfreie Einfuhr von Schiffsblechen und die zu niedrigen Zölle auf Feinbleche, die nur durch denselben Zollsatz wie Grobbleche geschützt werden, kehrten mit gewohnter Regelmässigkeit wieder. Ebenso beklagte man es wieder, dass bei einer Submission von Eisenbahnschienen in Karlsruhe ein belgisches Werk den Zuschlag erhielt, obwohl die deutschen Werke erklärt haben sollen, zum selben Preise von 103,45 Mk. liefern zu wollen — wahrscheinlich taten sie es wie der Kohlenausfuhrverein gegenüber der Marineverwaltung erst zu spät, d. h. nachträglich! Man wies darauf hin, dass der belgische Eisenbahnminister die Lieferung von 30 000 Tonnen Schienen ohne Submission zu 101,43 Mk. pro Tonne an ein belgisches Werk vergeben habe und konnte nicht genug diese „nationale“ Handelspolitik rühmen, „die das Brot der Kinder des Hauses nicht an die Fremden gibt“.[2]) Und um ihn als Wohltäter der Nation und nachahmungswürdiges Beispiel hinzustellen, rechnete man heraus, dass der belgische Minister um 35% teurer bezahlen müsse; denn wenn man von dem Karlsruher Angebot von 103,45 Mk. pro Tonne 26 Mk. Zoll und 13 Mk. Fracht, Assekuranz und Provision in Abzug bringe, so verbliebe als Betrag, der wirklich in die Kasse der Werke flösse, nur 65,45 Mk. pro Tonne oder 36 Mk. weniger als der belgische Minister bezahlte.

[1]) Statist. Jahrbuch für das Deutsche Reich, 12. Jahrgang, 1901, S. 30.
[2]) H. K. B. Dortmund 1892, S. 10.

Auch die Eisenbahnverwaltungen von Bayern und Württemberg hatten in den genannten Jahren grössere Bestellungen in Belgien gemacht, was die allgemeine Unzufriedenheit der westdeutschen Industriellen hervorrief.[1]) Der preussische Eisenbahnminister schloss 1892 mit einer Gruppe von Walzwerken, analog dem Schienenlieferungsvertrage, einen Vertrag auf Lieferung eiserner Schwellen; man anerkannte, dass auf diese Weise für längere Zeit Arbeit gesichert sei, wenn man auch mit den vereinbarten Preisen nicht ganz zufriedengestellt schien.[2])

Wenn auch die Mehrzahl der Interessentenberichte den Anfang des Jahres 1894 als für die Eisenindustrie ungünstig bezeichnet, so wird doch stellenweise — allerdings nur vereinzelt — zugestanden, dass das erste Quartal dieses Jahres eine Besserung der Lage brachte. So berichtet z. B. die Handelskammer zu Bochum, dass im ersten Jahresviertel in Thomas- und Giessereieisen grosse Abschlüsse stattfanden und der Absatz befriedigte; auch die Lage des Stabeisenmarktes wird als günstiger geschildert.[3]) Die allgemein ziemlich tiefstehenden Preise konnten im Frühjahr erhöht werden. Die Roheisenpreise stiegen um 1 Mk. pro Tonne, die Preise für Stabeisen um 5 Mk.[4]) — Von anderer Seite wird berichtet, dass die ganze Preisbesserung durch gegenseitiges Unterbieten der Werke wieder völlig verloren gegangen sei.[5]) Auf dem Walzeisenmarkte trat allerdings in der zweiten Jahreshälfte ein Preisrückgang ein — nicht jedoch auf dem Roheisenmarkte; man schrieb dies hauptsächlich der Tätigkeit des rheinisch-westfälischen Roheisenverbandes zu, welcher, nachdem sich noch Ende 1893 die Siegerländer Werke ihm angeschlossen hatten, verlängert wurde. Als weitere Ursache kam noch die Bildung eines Eisensteinverbandes hinzu, welcher eine Erhöhung der Erzpreise durchzusetzen wusste.[6]) Des öfteren wurden auch Klagen laut, dass zwischen den Preisen von Roheisen einerseits und Halb- und Fertigfabrikaten andererseits ein starkes Missverhältnis bestehe.[7]) Auch über das Un-

[1]) H. K. B. Bochum 1892, S. 14.
[2]) H. K. B. Bochum 1892, S. 13.
[3]) H. K. B. Bochum 1893, S. 11.
[4]) „Stahl und Eisen“ 1894, No. 7.
[5]) H. K. B. Altena 1894, S. 5.
[6]) H. K. B. Bochum 1893, S. 11 und 1894, S. 11.
[7]) H. K. B. Bochum 1894, S. 11.

lohnende des Absatzes von Schienen und anderem Eisenbahnmaterial im Auslande wurde geklagt. Die Weltmarktpreise — hiess es — ständen so tief, dass eine erfolgreiche Konkurrenz im Auslande unmöglich wäre. Um so angenehmer wurde es empfunden und dankbar anerkannt, dass der preussische Minister der öffentlichen Arbeiten bei etwa vorhandenen geringfügigen Preisdifferenzen der Submissionsangebote die Lieferungen trotzdem den inländischen Werken zuteilte, und man bedauerte es, dass dieses Prinzip, welches z. B. bei französischen, belgischen, englischen, österreichischen und russischen Eisenbahnverwaltungen Anwendung finde, häufig von anderen deutschen Bahnverwaltungen nicht beachtet würde, so dass Lieferungen von Eisenbahnmaterial von seiten ausländischer Werke in Deutschland nicht zu den Seltenheiten zählten.

Sehr ernst sind diese Klagen nicht zu nehmen, denn die Zahlen der Reichsstatistik beweisen nicht nur, dass die Gesamteinfuhr von Eisenbahnschienen im Vergleiche zur Ausfuhr minimal zu nennen ist, sondern auch, dass gerade 1894 die Einfuhr von Eisenbahnschienen in das deutsche Zollgebiet um ca. 45 % abnahm und in den Folgejahren weiter rapid sank. Der Behauptung, dass in Russland während der Ära der Prohibitivzölle eine genügend starke Eisenindustrie grossgezogen worden sei, um den Bedarf an Eisenbahnmaterial dort zu decken,[1]) widerspricht die Tatsache einer gerade 1894 gegen früher mehr als sechsfach stärkeren Schienenausfuhr nach Russland; auch in den folgenden Jahren blieb der Export auf ähnlicher Höhe. Den Löwenanteil dieser Lieferungen hatten wohl die oberschlesischen Werke für sich in Anspruch genommen, immerhin brachte das Inkrafttreten des deutsch-russischen Handelsvertrages indirekt wie direkt der westfälischen Eisenindustrie Nutzen — indirekt, da durch den stärkeren Absatz Oberschlesiens nach Russland der Inlandmarkt etwas entlastet, die Konkurrenz gemindert wurde, direkt insofern, als russischerseits grössere Aufträge auf Lieferung von Blechen nach Westfalen vergeben wurden, welche den Werken regelmässig Beschäftigung brachten und als „fühlbarer Vorteil" empfunden wurden. Von anderer Seite[2]) wurde behauptet, dass der Vertrag

[1]) H. K. B. Essen 1894. I. Teil, S. 5/6.
[2]) H. K. B. Altena 1894, S. 5 und Arnsberg 1894, S. 6.

einzelnen Zweigen der Eisenindustrie zwar zunächst Nutzen gebracht hätte, dann aber die Aufträge wieder bedeutend spärlicher von Russland eingegangen wären — eine natürliche Folge der Befriedigung des während des Zollkrieges aufgestauten ausserordentlichen Bedarfs.

Unter dem schon erwähnten Missverhältnis zwischen Rohmaterial- und Fabrikatspreisen litten besonders die Drahtwalzwerke; die Klagen über ungenügende Beschäftigung blieben vereinzelt, im allgemeinen wurde die Nachfrage als nicht klein hingestellt — die Arbeiter blieben alle beschäftigt —, um so heftiger wurde dafür aber über den niedrigen Stand der Verkaufspreise geklagt.[1]) Die Werke wollen ohne Nutzen, stellenweise sogar mit Zubusse gearbeitet haben. Angesichts der Trägheit des Walzdrahtmarktes wollten sich die das Rohmaterial liefernden Flusseisenwerke als Wohltäter erweisen und den Markt etwas beleben. Zu diesem Zwecke gebrauchten sie das merkwürdige Mittel, die Preise für Drahtknüppel zu erhöhen, um „die Stimmung zu heben!" Nach dem Jahresbericht der Handelskammer zu Hagen hatte diese Procedur nur „den Erfolg, dass die Walzwerke die Kosten tragen mussten."

Merkwürdigerweise klagte ein Teil der Drahtindustriellen, dass das ausländische Absatzgebiet von Jahr zu Jahr kleiner würde, während die Ausfuhrziffer gerade für 1894 eine recht hohe ist.

Die Hoffnung, dass die Beseitigung einzelner Bestimmungen der Mac-Kinley-Bill die Einfuhr deutscher Fabrikate nach den Vereinigten Staaten erleichtern würde, erfüllte sich nur zum kleinen Teil.

Die Tatsache, dass der Export der Eisenindustrie im allgemeinen zugenommen hatte, ist nicht wegzuleugnen, wenn auch das finanzielle Ergebnis infolge eines erbitterten Preiskampfes nicht besonders günstig sein konnte.

Diese missliche Marktlage dauerte bis in das I. Quartal des folgenden Jahres hinein, der Absatz blieb immerhin schwierig, so dass auch von Betriebseinschränkungen berichtet wurde.[2])

---

[1]) H. K. B. Altena 1894, S. 5.
[2]) H. K. B. Duisburg 1895, S. 30.

Jedoch schon die ersten Monate des Jahres brachten Besserung und vom Mai an stieg die Nachfrage ganz erheblich. Im September wurde sie schliesslich so gross, das man Mühe hatte, allen Anforderungen gerecht zu werden. Der Aufschwung war offenkundig, die vorhandenen Betriebsanlagen konnten nun überall voll ausgenützt werden. Nun war es auch dem Roheisenverbande möglich, für sämtliche Roheisensorten weitere Preiserhöhungen eintreten zu lassen. Man behauptete allerdings, dass diese Erhöhungen ihre Rechtfertigung, vielfach gar ihren Ausgleich in den gestiegenen Preisen der Rohmaterialien, besonders der Kohlen, gefunden hätten. Der Kokskohlenpreis war allerdings gestiegen; der Preis für Hochofenkoks in den ersten drei Quartalen wie schon seit Anfang 1893 auf 11 Mk. unveränderlich geblieben, im letzten Quartal durchschnittlich um 0,20 Mk. höher gewesen. — Auch steht im Widerspruch damit eine Äusserung im Jahresbericht der Dortmunder Kammer, welche zugibt, dass die Verkaufspreise gegen Schluss des Jahres „angemessenen" Gewinn liessen.[1])

Während am Jahresschluss der Tonnenpreis für Roheisen um 2 Mk. höher stand als zu Anfang d. J., vermochte man für Stabeisen sogar um 8 Mk. höhere Verkaufspreise zu erzielen. Die Konjunktur verlief für Halbfabrikate wesentlich günstiger als für Fertigfabrikate.[2])

Die Aufschwungsperiode hielt bis zum Schlusse des Jahrhunderts an. Ist sie schon durch ihre lange Dauer an und für sich bemerkenswert, so ist sie es noch mehr durch die stetig wachsende Intensität der Aufwärtsbewegung. Hatte die Gesamtproduktion von Roheisen in den Regierungsbezirken Arnsberg und Düsseldorf

1889: 1 723 070 Tonnen betragen, so betrug sie
1894: 2 064 459 „ und
1899: 3 272 365 „

Ihr Wert betrug

1889: 87 333 000 Mk.
1894: 94 668 000 „
1899: 197 493 000 „

[1]) H. K. B. Dortmund 1895, S. 4.
[2]) H. K. B. Essen 1895, I. Teil, S. 5.

Unter dem Einflusse der günstigen Geschäftslage entstanden zahlreiche Neuanlagen. Viele Stahlwerke gingen, um nicht die hohen und weiter steigenden Preise für Roheisen zahlen zu müssen, dazu über, ihr Rohmaterial selbst zu erzeugen und erweiterten ihre Betriebe dementsprechend. Der Zweck wurde jedoch nur teilweise erreicht, denn bald war die Inanspruchnahme dieser Werke infolge gewachsener Nachfrage so gross, dass ihre eigene Erzeugung nicht mehr ausreichte und sie auf den Hinzukauf von Rohmaterial angewiesen waren.[1])

Die Hochofenwerke klagten über Koksmangel und bezeichneten diesen als Hinderungsgrund, ihre Produktion dem Bedarf entsprechend zu steigern. Jedenfalls gingen gewaltige Mengen von Koks ins Ausland — eine Verminderung der Ausfuhr, die gegenüber dem im Inlande herrschenden notorischen Koksmangel irgendwie nennenswert wäre, erfolgte nicht, und obendrein ging der Hauptteil des exportierten Koks nach Belgien und Frankreich, wo er der Konkurrenz äusserst willkommen war. Der so hervorgerufene Mangel an Roheisen und Halbzeug gab schliesslich die Veranlassung zur Einlegung von Feierschichten. Selbst zu den höchsten Preisen — heisst es — war stellenweise kein Rohmaterial zu bekommen,[2]) und gegen Ende 1899 — von Weihnachten bis Neujahr — musste eine grosse Zahl von Stahl- und Walzwerken ihren Betrieb ganz einstellen, um Vorräte zu sammeln. Hieran war allerdings zum grossen Teil ein bei den Staatsbahnen aufgetretener Wagenmangel schuld.

Nachdem in der zweiten Hälfte 1896 sich ein ganz Rheinland und Westfalen umfassender einheitlicher Roheisenverband mit Verkaufsstelle in Düsseldorf konstituiert hatte, setzte ein rasches Steigen der Roheisenpreise ein. Der Verband wusste die Hilflosigkeit seiner Abnehmer gegenüber seiner Monopolstellung in der raffiniertesten Weise auszunützen. Die Preise gingen hoch über die in der Hochkonjunktur von 1890 erzielten hinaus. Die Jahresdurchschnittspreise gestalteten sich nach der Reichsstatistik (Tabelle nebenstehend) folgendermassen:

[1]) H. K. B. Duisburg 1898, I. Teil, S. 6 u. 23.
[2]) H. K. B. Ruhrort 1899, S. 21.

Durchschnittspreise für Roheisen 1889—1903.

Es kostete die Tonne		1889 Mk.	1890 Mk	1891 Mk.	1892 Mk.	1893 Mk.	1894 Mk.	1895 Mk.	1896 Mk.	1897 Mk.	1898 Mk.	1899 Mk.	1900 Mk.	1901 Mk	1902 Mk.	1903 Mk.
Dortmund ab Werk	Bessemer	65,9	79,8	62,1	57,8	52,0	52,0	52,0	59,0	63,4	63,5	65,4	86,7	—	74,0	74,0
	Puddel I	64,5	70,0	52,1	50,5	46,7	45,6	47,0	52,4	57,4	58,0	59,5	74,3	—	59,3	56,2
	Thomas	54,8	61,0	49,5	49,3	45,5	45,2	45,6	52,8	57,5	57,0	58,5	78,0	—	57,0	55,9
Düsseldorf ab Werk	Puddel, bestes deutsches	65,3	77,5	52,8	51,4	46,3	45,3	44,7	54,4	58,5	58,9	69,0	88,0	—	59,4	56,0
	Giesserei, bestes deutsches	70,8	83,6	71,2	65,5	62,0	62,8	63,7	65,3	67,0	67,3	81,6	101,4	76,9	65,2	66,7
	luxemburg. No. 3	—	—	49,0	47,8	44,0	44,0	46,0	50,0	54,5	52,0	71,0	85,8	54,2	48,7	51,8

Dagegen kostete die Tonne englisches Roheisen — Middlesbro No. I. — etwa dem deutschen Giessereieisen No. I. entsprechend — loko Hamburg verzollt vom Lager durchschnittlich:

1889:	66,4 Mk.	1897:	62,0 Mk.
1890:	70,8 „	1898:	62,8 „
1891:	62,4 „	1899:	81,2 „
1892:	60,0 „	1900:	90,8 „
1893:	55,9 „	1901:	65,7 „
1894:	56,7 „	1902:	69,6 „
1895:	56,2 „	1903:	65,2 „
1896:	57,9 „		

Zieht man hiervon je 10 Mk. Zoll ab, so erhält man das eigentliche englische Angebot.

Ein flüchtiger Vergleich zeigt, dass angesichts der enorm hohen Preisforderungen des Syndikates und des auf dem deutschen Markt herrschenden grossen Roheisenmangels die Verteuerung des billigeren ausländischen Materials durch den Zehnmarkzoll von den deutschen Verbrauchern schwer empfunden werden musste.

Trotzdem stieg die Roheiseneinfuhr nicht unbedeutend und nahm besonders in den Jahren 1899 und 1900 einen ganz enormen Umfang an. Betrug sie im Jahre 1898 noch 384561 Tonnen, so stieg sie im Jahre 1899 auf 612652 Tonnen, und 1900 auf 726712 Tonnen.

Etwa $^5/_6$ der Einfuhr stammten aus Gross-Britannien, wo die Warrantläger gefüllt waren und desshalb erhebliche Mengen abgegeben werden konnten. Der Mangel an Giessereiroheisen wurde wenigstens dadurch etwas gelindert.

Im April 1899 eröffnete das Syndikat bereits den Verkauf für das in der ersten Hälfte 1900 lieferbare Roheisen; in 3 bis 4 Tagen waren die ganzen verfügbaren Mengen vergeben und zwar in die Hände nur einiger weniger Verbraucher. Der grösste Teil der Konsumenten war ungedeckt. Der Verband machte nun durch Verschiebung einiger Lieferungen in das zweite Halbjahr 1900 wieder grössere Mengen frei, aber sie genügten nur, um die übrigen Verbraucher mit einem bestimmten Prozentsatz ihres Bedarfes zu versehen, und diese Gefälligkeit des Verbandes musste mit einer Erhöhung des Preises um 5 Mk. pro Tonne bezahlt

werden.[1]) Den Lieferungsverträgen von 1899 und 1900 war ausserdem noch eine sogenannte Hausse-Klausel angefügt, d. h. bei steigenden Koks- oder Kokskohlenpreisen hatte der Roheisenverband das Recht, die Preise „entsprechend" zu erhöhen. Von ihr machte der Verband bereits 1899 Gebrauch, indem er Aufschläge bis zu 6 Mk. pro Tonne eintreten liess und zwar von dem Zeitpunkte an, an welchem die Preiserhöhungen für künftige Lieferung von Eisenstein und Kokskohlen bekannt gegeben wurden. Die in der zweiten Hälfte 1900 lieferbaren Mengen waren bereits im September 1899 nach Massgabe ihres Bedarfes auf die Verbraucher repartiert worden, deckten aber diesen bei weitem nicht. Gleichwohl teilte das Syndikat im November 1899 seinen Abnehmern mit, dass „auf Grund inzwischen eingetretener Verschiebungen der Sachlage" wieder eine Reduktion der vertragsmässigen Mengen erfolgen müsse. Auf diese Weise sollen nur ca. 60—70% des tatsächlichen Bedarfes geliefert worden sein.

Grosse Unzufriedenheit erregte die ungleichmässige Behandlung der Werke bei Streichung eines Teiles der angeforderten Mengen. Während bei einigen Werken die gestrichenen Mengen nur ganz geringfügig waren, erhielten andere wenig mehr als die Hälfte des angeforderten Bedarfs.[2])

Bereits im März 1900 zwang der Verband seine Abnehmer, die für 1901 verfügbaren Mengen — nur ca. 60% der gesuchten — abzuschliessen. Die Preise waren gegen das Vorjahr pro Tonne um 14 Mk. erhöht,[3]) und den Konsumenten eine dreitägige Frist zur Annahmeerklärung der Bedingungen gelassen. Nach Ablauf dieser Frist — so erklärte der Verband — hielte er sich nicht mehr an die vereinbarten Preise gebunden. Die Abnehmer befanden sich in einer Zwangslage, sie befürchteten, eventuell gar nichts zu bekommen oder teuere Preise zahlen zu müssen, und fügten sich.

Dass die Schuld an der Steigerung der Roheisen- und Walzeisenpreise nur dem Roheisenverband zuzumessen sei, soll nicht gesagt werden, es kommen noch verschiedene andere Ursachen

[1]) H. K. B. Hagen 1899, S. 16.
[2]) Protokolle der Kontradiktor. Verhandlungen, III, S. 35, S. 262, S. 287ff., S. 315ff.
[3]) H. K. B. Hagen 1900, S. 19.

hinzu, so der grosse Koksmangel, über den die Hochofenwerke und alle anderen koksverbrauchenden Betriebe allgemein klagten, die hohen Preise von Koks und Kokskohlen, die ebenfalls infolge der Konstituierung des Eisensteinverbandes in die Höhe gegangenen Erzpreise, ferner der Umstand, dass Schweden, welches nach dem Nachlassen der Leistungsfähigkeit der Gruben von Bilbao immer stärker für die Erzlieferung in Betracht kam, die Erzpreise in die Höhe schraubte und langfristige Lieferungsverträge bis zur Dauer von 6 Jahren verlangte, eine Forderung, der sich eine Anzahl von Werken gefügt haben soll.[1])

Die Stahlfabrikation hat sich — von der Erzeugung von Qualitätsmarken abgesehen — fast durchwegs der Roheisenindustrie angegliedert und arbeitete demnach unter ähnlichen Bedingungen. Es wurden in den letzten 3 Geschäftsjahren der Aufschwungsperiode durchwegs hohe Dividenden verteilt, z. B.:

	1897/98	1898/99	1899/1900
Bochumer Verein für Bergbau und Gussstahlfabrikation	15%	16%	$16^2/_3$%
Schalker Gruben- und Hüttenverein	30%	$42^1/_2$%	75%
„Union", A.-G. für Bergbau, Eisen- und Stahlindustrie	5%	6%	7%
Westfälische Stahlwerke, A.-G. . .	15%	17%	17%
Gussstahlwerk Witten, A.-G. . . .	16%	18%	20%
F. Küppersbusch und Söhne, A.-G. Schalke	10%	$12^1/_2$%	$12^1/_2$%
Gesellschaft für Stahlindustrie m. b. H.	15%	17%	17%
Gelsenkirchner Gussstahl- und Eisenwerke	12%	14%	12%

Nur der ausserordentlichen Intensität des Aufschwunges ist es zu danken, dass auch die Lage der Walzwerke eine recht gute

[1]) H. K. B. Essen 1899, S. 28.

war. Die Produktion aller Walzwerksbetriebe steigerte sich und fand infolge des enorm gewachsenen Inlandbedarfes glatten Absatz. Die Flusseisenwerke bildeten zudem noch 1897 einen Halbzeugverband, welcher eine Preisregulierung des Halbzeugs in die Wege leitete, unter der besonders die Drahtwalzwerke litten,[1]) indem er die Preise für Drahtknüppel in die Höhe schraubte. Es gelang darauf dem Walzdrahtsyndikat im folgendem Jahre, die Syndikate für Kohlen, Roheisen und Halbzeug zur Zahlung einer Ausfuhrvergütung zu bestimmen; — das Kohlensyndikat zog jedoch sehr bald seine Zusage zurück.[2]) Im folgenden Jahre müssen diese Ausfuhrvergütungen aber allgemein aufgehoben worden sein, denn 1900 traten unter den Drahtindustriellen Bestrebungen zutage „wieder eine Ausfuhrvergütung ins Leben zu rufen", welche auch durch Entgegenkommen des Halbzeugverbandes von 1901 ab gewährt wurde. Gleichwohl hatte der Export der Drahtindustrie seit 1896 kontinuierlich bis 1900 abgenommen, von letzterem Jahre ab stieg er wieder. — Er betrug:

1896:	207 116	Tonnen
1897:	198 909	„
1898:	188 713	„
1899:	154 332	„
1900:	169 839	„
1901:	247 758	„
1902:	233 513	„
1903:	254 975	„

Der Rückgang steht in ursächlichem Zusammenhang mit den teueren Materialpreisen, zumal die amerikanische sehr schnell aufgeschossene Drahtindustrie auf dem Weltmarkte die lebhafteste Konkurrenz machte.

Lebhafte Klagen wurden auch gegen die Konkurrenz der gemischten Werke geführt, welche, da sie mit niedrigeren Selbstkosten arbeiteten, die Preise ungebührlich tief herabgedrückt haben sollen.[3])

In den Kreisen der Blechfabrikanten gab die Zollfreiheit für Schiffsbleche sehr häufig Anlass zu Klagen, doch wird andererseits

[1]) H. K. B. Hagen 1897, S. 16.
[2]) H. K. B. Hagen 1898, S. 15.
[3]) Protokolle der Kontradiktor. Verhandlungen, III, S. 501 ff.

berichtet, dass durch den Ende 1896 erfolgten Zusammenschluss der Grobblechfabrikanten die englische Konkurrenz erfolgreich bekämpft werden konnte.[1]) Bezeichnend ist gleichwohl die Äusserung einer bedeutenden englischen Schiffsbaufirma, dass nur die billigen Angebote von deutschem Halbzeug es häufig den englischen Schiffbauern ermöglichten, Aufträge hereinzunehmen.[2])

Sehr üble Folgen hatten die beklagenswerten billigen Auslandsverkäufe des Halbzeugverbandes für die Feinblechproduzenten. Das zu Schleuderpreisen nach England verkaufte Halbzeug wurde dort ausgewalzt und ging dann zur Weiterverarbeitung wieder nach Deutschland zurück![3])

Von den Fabrikanten von Weissblech wurde allgemein eine Erhöhung des 50 Mk. pro Tonne betragenden Weissblechzolles gewünscht. Die Einfuhr hatte gerade in den letzten Jahren gewaltig zugenommen und betrug 1900 schon mehr als 50% der deutschen Produktion, sie kam fast ganz aus Gross-Britannien. Die Klagen der Blechwalzwerke richteten sich auch gegen das Roheisensyndikat, welches sie zu langsichtigen Abschlüssen bei den höchsten Preisen gezwungen habe.[4]) Wie gefährlich solche werden können, bewies die inzwischen plötzlich hereingebrochene, heute fast schon überwundene allgemeine Krisenerscheinung.

Besonders gerügt wurde das starre Festhalten an den überaus hohen Preisen für Roheisen auf Grund der schon den Werken im Frühjahr 1900 für das ganze Jahr 1901 aufgezwungenen Lieferungsverträge. Während für 1901 vom Halbzeugverband, vom Trägerverband, Walzdrahtsyndikat und dem lothringisch-luxemburgischen Roheisenverkaufskontor mit Rücksicht auf die allgemeine wirtschaftliche Lage ihren Abnehmern Preisnachlässe bewilligt wurden, bestand das Roheisensyndikat darauf, dass die seiner Zeit angeforderten Mengen zu den vereinbarten Preisen unverkürzt abgenommen würden. Erst 1902 erklärte es sich dem Verein deutscher Eisengiessereien gegenüber einverstanden, dass das Eisen, das in den eigenen Betrieben keine Verwendung finde, mit Reu-

[1]) „Industrie“ vom 5. September 1901, S. 434.
[2]) Protokolle der Kontradiktor. Verhandlungen, III, S. 516.
[3]) Ebenda, III, S. 458 ff. und 515.
[4]) H K. B. Arnsberg 1900, S. 12.

geld an das Syndikat zurückverkauft werden könne.[1]) Das Syndikat entschuldigte sein Verhalten damit, dass die Hochofenwerke, da Koks- und Eisensteinsyndikat jede Preisherabsetzung ablehnten, nicht einseitig Preisherabsetzungen vornehmen konnten.[2])

Der Umstand, dass die reinen Hochofenwerke wie die reinen Walzwerke den gemischten Werken gegenüber immer mehr in den Hintergrund treten, erleichterte die Kartellierung auf der ganzen Linie. Der am 29. Februar 1904 zu Düsseldorf als Aktien-Gesellschaft mit einem Grundkapital von 400000 Mk. begründete Stahlwerksverband ist die Verwirklichung dieses von den Industriellen lange gehegten Wunsches. Man setzte grosse Hoffnungen auf ihn. Sein Zustandekommen wirkte daher sehr belebend auf den Markt.[3]) Wenn zum Teil die überschwänglichen Hoffnungen der Produzenten nicht in Erfüllung gegangen sind, so ist doch die Lage der Eisenindustrie jetzt schon durchaus günstig zu nennen. An die Stelle der wieder etwas verringerten Ausfuhr in Rohmaterial und Halbzeug ist ein um so stärkerer Inlandsbedarf getreten.

[1]) Protokolle der Kontradiktor. Verhandl. III, S. 45.
[2]) Ebenda III, S. 199.
[3]) „Stahl und Eisen" 1904, No. 8, S. 479.

III. Eisenverarbeitung.

Es ist nur zu natürlich, dass in oder in unmittelbarer Nähe von Landstrichen, in denen Kohlenbergbau oder Hüttenindustrie von Bedeutung sind, auch die Metallverarbeitung und speziell der Maschinenbau eine wichtige Rolle im Erwerbsleben der Bewohner spielen. Erstens sind hier die notwendigsten Produktionsmaterialien — Eisen und Kohle — durch keine hohen Frachten verteuert und daher zu billigeren Preisen erhältlich — was allerdings nur nebensächlich ins Gewicht fällt, denn die Verteuerung der Rohstoffe durch Frachten spielt im Vergleich zur Summe der Produktionskosten (besonders der Arbeitslöhne) eine verhältnismässig kleine Rolle — dann aber ist ein solcher Industriebezirk mit seinen grosse Kraft- und Arbeitsmaschinen erheischenden Bergwerks- und Hüttenbetrieben zumeist ein recht gutes Absatzgebiet.

Für Westfalen und den zum Ruhrbecken gehörigen Teil des Regierungsbezirks Düsseldorf trifft beides zu. Metallverarbeitung und Maschinenbau haben daher eine rasche Entwicklung erlebt und sind noch immer in solcher begriffen, wie sich aus einem Vergleich der Ergebnisse der Berufszählungen von 1882 und 1895 ergibt.

In Westfalen gab es in der Metallverarbeitungsbranche (exkl. Maschinenbau)

1882: 40 858 Erwerbstätige
1895: 79 671 „

Die Zahl der in dieser Berufsgruppe Erwerbstätigen hat sich somit in Westfalen in dem kurzen Zeitraume von nur 13 Jahren nahezu verdoppelt. Auch im angrenzenden Regierungsbezirke Düsseldorf ist eine Zunahme von ca. 78% zu verzeichnen.

Mit der Herstellung von Maschinen, Werkzeugen und Instrumenten waren in Westfalen beschäftigt

1889: 12488 Erwerbstätige
1895: 14915 „

Fast die gleiche Zahl weist der Regierungsbezirk Düsseldorf auf. Der grösste Teil der hier befindlichen Maschinenfabriken entfällt auf das Gebiet des Ruhrkohlenbeckens oder dessen unmittelbare Nähe. Dieses wie überhaupt die ganze Provinz Westfalen ist daher am deutschen Maschinenbau, welche durch seine wachsende Exportfähigkeit das Interesse weiterer Kreise auf sich gezogen hat, in starkem Masse beteiligt, und da gerade hier eine Menge Spezialitäten für den Bergbau- und Hüttenbetrieb hergestellt werden, auch die Lage zu den Seehäfen eine günstige ist, arbeitet man hier vielleicht stärker als sonst irgend in Deutschland für den Export.

Was für eine Rolle der Maschinenbau im deutschen Ausfuhrhandel spielt, mögen die Zahlen in umstehender Tabelle beweisen.[1])

[1]) Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches 1901, III, S. 64.

Vom Hundert der Gesamtausfuhr im Spezialhandel betrug die Ausfuhr von Maschinen:

	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900
Aus dem deutschen Zollgebiet . .	2,1	2,1	2,1	2,7	2,7	3,3	3,4	3,8	4,4	5,0
„ Belgien	2,7	2,8	2,3	2,5	1,8	2,3	2,4	2,3	2,4	3,0
„ Frankreich	1,3	1,0	0,9	1,1	1,1	1,4	1,2	1,6	1,5	1,5
„ Gross-Britannien	6,4	6,1	6,4	6,6	6,7	7,1	6,9	7,9	7,4	6,7
„ Österreich-Ungarn	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,6	0,7	0,8	0,8
„ der Schweiz	3,1	3,1	3,7	4,2	3,8	4,3	4,8	5,2	5,5	—
„ den Vereinigten Staaten . .	2,2	2,0	2,5	2,3	2,8	3,1	3,4	3,4	4,7	5,2

Von den in Frage kommenden Kulturländern wiesen 1900 also nur England und die nordamerikanische Union eine stärkere Beteiligung des Maschinenbaues im Spezialhandel auf.

Deutschland produziert weit über den eigenen Bedarf; obwohl die Einfuhr von Maschinen in das deutsche Zollgebiet gerade in den letzten Jahren stark gestiegen ist, wachsen die Überschüsse der Ausfuhr über die Einfuhr von Jahr zu Jahr.

In den genannten Ländern gestalteten sich die Überschüsse der Ausfuhr über die Einfuhr (+), bezw. der Einfuhr über die Ausfuhr (—) wie in umstehender Tabelle angegeben:

Wert in 1000 Mk.

	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900
Deutsches Zollgebiet	+ 35 064	+ 35 359	+ 37 148	+ 51 106	+ 60 070	+ 76 661	+ 74 380	+ 84 559	+ 111 802	+ 121 106
Belgien	+ 20 587	+ 19 342	+ 12 577	+ 12 445	+ 4 694	+ 9 873	+ 10 028	+ 10 598	+ 10 428	+ 2 309
Frankreich. . . .	— 7 939	— 15 577	— 13 426	— 17 845	— 17 519	— 12 985	— 19 328	— 18 323	— 34 118	— 64 861
Gross-Britannien. .	—	—	—	—	—	—	+ 292 509	+ 324 052	+ 335 527	+ 337 155
Österreich-Ungarn .	— 22 528	— 25 375	— 25 473	— 31 480	— 32 533	— 30 379	— 26 076	— 26 845	— 26 897	— 31 195
Schweiz.	+ 1 670	+ 3 547	+ 5 868	+ 7 685	+ 5 044	+ 5 606	+ 6 604	+ 6 129	+ 9 521	—
Vereinigte Staaten von Amerika . .	—	—	—	—	+ 87 003	+ 100 810	+ 139 980	+ 167 144	+ 232 099	+ 286 626

(Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches, 1901, Heft III, S. 63.)

Aus diesen Ziffern geht der Aufschwung der deutschen Maschinenindustrie deutlich hervor. In den letzten Jahren hat sich das Verhältnis von Einfuhr und Ausfuhr noch weiter zugunsten der letzteren verschoben, so dass der jährliche Überschuss des Wertes der Ausfuhr über den der Einfuhr nun schon mehr als 150 Millionen Mk. beträgt.

Wie sich die deutsche Maschinenausfuhr zusammensetzte, zeigt folgende Tabelle. Es betrug die deutsche Ausfuhr von Maschinen in Doppelzentnern[1]):

[1]) Nach den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches

	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895
Lokomotiven und Lokomobilen . . .	70 884	51 240	51 168	41 736	47 777	45 073	56 860	79 879
Dampfkessel	21 164	15 944	21 185	18 729	18 751	22 062	29 118	33 758
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus Holz	12 946	12 577	14 685	15 246	18 187	14 431	16 976	15 475
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus Gusseisen	544 666	561 879	605 688	639 868	633 407	672 588	908 420	971 849
Nähmaschinen und Teile von solchen .	74 156	77 906	77 936	78 617	79 130	76 235	80 252	96 290
Andere Msschinen überwiegend oder ganz aus schmiedbarem Eisen	105 469	97 974	103 467	109 937	111 650	122 697	151 209	160 777
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus unedlen Metallen	6 732	6 095	6 912	6 845	5 978	6 312	6 661	8 460
Kratzen und Kratzenbeschläge	1 329	1 682	1 836	1 365	1 735	1 661	2 056	2 217
Maschinen, unvollständig deklariert . .	5	111	76	98	26	15	40	29

	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903
Lokomotiven und Lokomobilen , . .	150 812	132 452	104 382	110 633	122 926	183 204	197 368	259 227
Dampfkessel	38 390	43 711	47 791	60 490	54 478	58 619	77 155	66 196
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus Holz	14 853	15 367	16 645	20 198	15 365	11 373	15 993	26 697
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus Gusseisen	1 102 770	1 181 349	1 318 813	1 571 829	1 674 928	1 416 696	1 398 223	1 538 182
Nähmaschinen und Teile von solchen .	100 642	107 641	116 139	126 676	133 789	134 645	140 575	153 673
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus schmiedbarem Eisen	198 576	220 377	291 916	343 598	384 619	367 920	389 934	477 768
Andere Maschinen überwiegend oder ganz aus unedlen Metallen	9 811	10 823	11 355	13 160	11 906	9 371	10 618	11 622
Kratzen und Kratzenbeschläge	2 083	2 668	3 050	3 144	5 234	3 735	3 714	5 282
Maschinen, unvollständig deklariert . .	23	28	75	35	232	220	128	234

In Westfalen existierten 1895: 3577 Gewerbebetriebe, welche sich mit dem Bau von Maschinen und der Herstellung von Werkzeugen, Instrumenten und Apparaten befassten. Hiervon hatten 65 eine Arbeiterzahl von 51—200 Personen und noch 22 eine solche von 201 und mehr Köpfen.

Die Ausfuhr der westfälischen Fabriken erfolgt nach allen Weltteilen. Da nun der deutsche Maschinenbau mit seinem grossen und noch immer rasch wachsenden Export sehr mit den Weltmarktspreisen zu rechnen hat, so ist sein Prosperieren von der Höhe der Gestehungskosten, zu einem guten Teil also von den Roheisen- und Kohlenpreisen abhängig. Eine übermässige Steigerung der Rohmaterialpreise kann die Exportfähigkeit dieser Industrie auf die Dauer stark in Frage stellen, wenn die Materialpreise auf dem Weltmarkt eine prozentual geringere Steigerung aufweisen.

Wenn die zeitweise Verteuerung der Rohmaterialien keine nachhaltig schädliche Wirkung auf den westfälischen Maschinenbau auszuüben vermochte, so ist dies in der Hauptsache glücklichen Nebenumständen zuzuschreiben. In den Jahren 1899—01 wurden im rheinisch-westfälischen Industriebezirk wie auch anderwärts zahlreiche Betriebserweiterungen vorgenommen, welche den Konstruktionswerkstätten, Kesselschmieden und Maschinenbauanstalten reiche Beschäftigung brachten.

Der Umstand, dass nur ein Teil dieser Erweiterungen in der Zeit des Aufschwunges wirklich fertig gestellt wurde, ein anderer jedoch noch unvollendet war und seine maschinelle Ausrüstung erst in die folgenden Jahre, die Periode wirtschaftlichen Niederganges, fiel, half dem Maschinenbau vielfach über den anderwärts stärker fühlbaren Mangel an Beschäftigung fort. Auch das rapide Steigen der Kohlenpreise war die unmittelbare Ursache vieler eingegangener Aufträge, denn vielfach war man gezwungen, alte, viel Brennmaterial verbrauchende und daher unrentabel arbeitende Maschinen durch neue, verbesserte und sparsamer arbeitende Konstruktionen zu ersetzen.[1]) Davon konnten allerdings nur die Kraftmaschinen bauenden Betriebe Nutzen ziehen, allenfalls auch die Dampfkesselfabriken, nicht aber die Konstruktionswerkstätten,

[1]) H. K. B. Bielefeld 1890.

Kleinbahnfabriken u. s. w. So berichtet 1890 eine bekannte Bochumer Kleinbahnfabrik, dass infolge der Preiserhöhungen für Geleise, Weichen u. s. w., welche durch die enorme Verteuerung der Rohmaterialien (Stahl und Kohle) bedingt wurden, eine Verminderung der Beschäftigung eintrat. Vielfach wurden Neuanschaffungen auf spätere Zeit verschoben. Dann aber war die Konkurrenzfähigkeit des deutschen Fabrikates auf dem Weltmarkte geschwächt — der Export, statt einen Ersatz für das stillere Inlandsgeschäft zu bilden, ging zurück. Nach dem Rückgange der Rohmaterialpreise berichtet die gleiche Fabrik über eine so starke Zunahme der Aufträge — besonders derjenigen aus dem Auslande —, dass Neueinstellung von Arbeitern, Einlegung von Nachtschichten und erhebliche Betriebserweiterungen notwendig wurden.[1]) Übrigens war die in den Jahren 1889—91 auch bei den eigentlichen Maschinenfabriken eingetretene Verminderung der Auslandslieferungen nicht ausschliesslich darauf zurückzuführen, dass der stark hervortretende Bedarf des Inlandes die Industrie zu sehr in Anspruch nahm. Zwar mussten einige Aufträge aus Spanien, Russland u. s. w. der grossen Nachfrage aus dem westfälischen Industriebezirk wegen abgelehnt werden,[2]) doch wird auch zugegeben, dass die hohen Rohmaterialpreise die Ursache des verminderten Exportes waren.[3])

Wie schon oben erwähnt, wurden die westfälischen Maschinenfabriken und die verwandten Betriebe von der wirtschaftlichen Krise der Jahre 1892 und 1893 nur in verhältnismässig geringem Grade in Mitleidenschaft gezogen. Wohl klagten gegen Ende 1893 und Anfang 1894 einige Maschinenfabriken und Giessereien über schwächere Beschäftigung, aber die Spezialitäten herstellenden Betriebe blieben andauernd gut beschäftigt, und bald nach Abschluss des deutsch-russischen Handelsvertrages gingen Aufträge aus dem In- und Auslande wieder in grosser Zahl ein.

Die Ende 1894 beginnende Periode des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs konnte von der Metallverarbeitung voll ausgenützt werden; die in allen Zweigen der Industrie nötig gewordenen Betriebserweiterungen brachten ihr Arbeit in Hülle

[1]) H. K. B. Bochum 1891, S. 41; 1892, S. 39 und 1893, S. 39.
[2]) H. K. B. Dortmund 1889, S. 30.
[3]) H. K. B. Münster 1889, S. 79.

und Fülle, dazu kam, dass der Ersatz veralteter Maschinen durch moderne, technisch vollendete, um die Leistungsfähigkeit möglichst zu steigern, in ungewöhnlich grosser Zahl erfolgte. Speziell die allgemeiner gewordene Verwendung elektrischer Energie zu allen möglichen Zwecken bedingte grosse Umwälzungen in vielen industriellen Betrieben.[1])

Die Folge der auch in der metallurgischen Industrie überall durchgeführten Betriebserweiterungen war, dass bereits 1896 ein fühlbarer Mangel an gut ausgebildeten Arbeitern eintrat, der sich späterhin noch weiter steigerte.[2])

Als dann im Jahre 1900 der Umschwung eintrat, waren die Maschinenfabriken noch auf längere Zeit hinaus mit Aufträgen versehen. Zwar liefen eine Zeitlang keine neuen Bestellungen ein, und das führte dazu, dass in den überlasteten Betrieben wieder etwas Ruhe eintrat, es fanden auch einige Arbeiterentlassungen statt, aber bald trat eine Wendung zum Besseren ein.[3]) Auch Bestellungen aus dem Auslande liefen wieder ein. Ja es mussten wieder Neueinstellungen von Arbeitern erfolgen und mit Überstunden gearbeitet werden. Ein westfälisches Werk war Ende 1901 noch mit Aufträgen auf 6 Monate hinaus versehen. Freilich wurde allgemein darüber geklagt, dass die erzielten Preise nicht mehr Gewinne in der Höhe der in den Vorjahren erreichten abwarfen.

Die Dividenden der westfälischen Fabriken sanken auch tatsächlich fast ausnahmslos, stellenweise sogar ziemlich bedeutend. Lage und Beschäftigungsgrad der einzelnen Betriebe waren dabei verschieden; durchschnittlich waren diejenigen Fabriken, welche Spezialitäten herstellten, besser daran.

Da überall noch grössere Aufträge aus der Zeit der Hochkonjunktur vorlagen, trat die wirtschaftliche Stockung in der Maschinenbranche erst ziemlich spät effektiv in Erscheinung. Zuerst fand sie ihren Ausdruck in einem Sinken der Arbeitslöhne.[4])

---

[1]) H. K. B. Hagen 1898, S. 16.

[2]) H. K. B. Hagen 1896, S. 15; H. K. B. Hagen 1899, S. 18; H. K. B. Ruhrort 1899, S. 23.

[3]) H. K. B. Minden 1901, S. 145.

[4]) H. K. B. Bochum 1900, S. 90 und H. K. B. Bielefeld 1901, S. 178.

Im Ganzen blieb die Ausfuhr von Maschinen 1901 gegen die des Vorjahres etwas zurück, einzelne Zweige derselben wie der Export von Lokomotiven und Lokomobilen, von Dampfkesseln, von Nähmaschinen stiegen jedoch ziemlich bedeutend.

Für die Nähmaschinenbranche war eine Steigerung der Ausfuhr von ganz besonderer Wichtigkeit, denn da sie gerade von der Kaufkraft der mittleren und der Arbeiterbevölkerung abhängig ist wie kaum ein anderer Industriezweig, so bot angesichts der in Deutschland herrschenden wirtschaftlichen Depression der Weltmarkt eine wichtige und notwendige Ergänzung des stockenden Inlandmarktes. Besonders Russland und Frankreich erwiesen sich wieder als gute Abnehmer westfälischen Fabrikates.

Russland war überhaupt seit Abschluss des deutsch-russischen Handelsvertrages einer der besten Abnehmer der Erzeugnisse der deutschen Maschinenindustrie geworden.

Da die Ausfuhr von Fahrrädern und Fahrradteilen in der Reichsstatistik erst seit dem Jahre 1897 nachgewiesen wird, so gewinnt man nur ein unvollkommenes Bild von der Exportfähigkeit und dem Exportbedürfnis des deutschen Fahrradbaues. Dass letzteres vorhanden ist, geht klar aus der Tatsache hervor, dass die Ausfuhr von Fahrrädern oder Teilen davon jetzt schon mehr als das Zehnfache der Einfuhr ausmacht, und während der Export in stetem und raschem Wachstum begriffen ist, geht die Einfuhr von Jahr zu Jahr mehr zurück. Westfalen ist an der Entwicklung dieser Industrie stark interessiert. Nach der Gewerbezählung von 1895 beschäftigte der westfälische Fahrradbau ca. 11% aller in Deutschland in dieser Branche gewerbetätigen Personen, nämlich 790. Hiervon waren 676 Personen in Betrieben mit 51—200 Gewerbetätigen beschäftigt.[1]) Diese Zahl wird von keinem anderen deutschen Bundesstaate und keiner anderen preussischen Provinz erreicht. Der Grossbetrieb ist also hier wie auch im Nähmaschinenbau der herrschende. Nicht eingerechnet ist dabei die grosse Zahl der mit der Fabrikation einzelner Fahrradteile, wie nahtloser Stahlrohre, Gabeln, Speichen, Lagerkugeln usw. Beschäftigten in Westfalen und den angrenzenden Bezirken des Rheinlandes.

[1]) Statistik des Deutschen Reiches, N. F. Bd. 114, S. 75.

Die Herstellung von Fahrrädern und Teilen davon gelangte hier zu ungeheuer rascher Entfaltung. Einerseits lockten die anfänglich gemachten Riesengewinne das Kapital an, andererseits bot das Vorhandensein verwandter Fabrikationszweige wie des Maschinen- und speziell des Nähmaschinenbaues die Möglichkeit, ohne grosse Schwierigkeiten geschulte Arbeitskräfte zu bekommen. Das war auch der Grund, weshalb einzelne Nähmaschinenfabriken selbst auch den Fahrradbau aufnahmen. Die Befürchtung, dass hierdurch die technische Weiterentwickelung der Nähmaschinenbranche für die Zukunft gefährdet werden könne, scheint nicht unberechtigt; denn die Erreichung der höchsten Leistungsfähigkeit wird durch grösstmöglichste Spezialisierung mindestens erleichtert, durch Zersplitterung der Arbeitskraft aber erschwert.

Tatsache ist es auch, dass die Nähmaschinenfabriken über Mangel an geschulten Arbeitskräften klagten,[1]) — eine Folge des raschen Aufblühens der Fahrradindustrie.

Mit der Herstellung kaltgezogener Stahlrohre befassten sich die Solinger Waffenfabriken bereits seit langer Zeit, um sie zu Säbelscheiden und Lanzenschäften weiter zu verarbeiten. Nachdem aber die preussische Militärbehörde ihren Bedarf in fiskalischen Betrieben herstellen liess und keine nennenswerten Lieferungen mehr an Privatbetriebe vergab, warf sich die Solinger Industrie auf die Produktion solcher Rohre für den Fahrradbau und dies um so lieber, als der Bedarf ein sehr grosser und die Gewinnaussichten verlockende waren.

Sehr bald trat das Gesetz vom Ausgleiche der Gewinne in Wirksamkeit. Die erzielten grossen Überschüsse hatten eine wüste Spekulation wachgerufen. Die Konkurrenz drückte die Gewinne auf ein natürlicheres Niveau herab.

Für die Ausfuhr kommen hauptsächlich Holland, Dänemark, Österreich-Ungarn, Russland, Gross-Britannien und Schweden in Betracht.

Die Klagen über die amerikanische Konkurrenz auf dem inländischen Markte sind angesichts der Tatsache, dass die Einfuhr von Fahrrädern aus den Vereinigten Staaten seit 1898 ständig und sehr stark zurückgegangen ist, gegenstandslos. Die von den

[1]) H. K. B. Bielefeld 1896, S. 111.

Fabrikanten gewünschte Erhöhung des deutschen Eingangszolles wäre bei den grossen und noch immer wachsenden Ausfuhrüberschüssen der deutschen Fahrradindustrie nicht nur zwecklos, sondern könnte für den Absatz nach dem Auslande zu einer direkten Gefahr werden.

Auf die übrigen Zweige der Eisenverarbeitung zu Eisen- und Stahlwaren einzeln einzugehen und ein genaues Bild ihrer Betriebs- und Absatzverhältnisse zu geben, stösst bei der geradezu ungeheueren Mannigfaltigkeit der hergestellten Fabrikate auf fast unüberwindliche Schwierigkeiten, wäre auch in knappem Rahmen gar nicht durchführbar. Es sollen daher nur die Absatzverhältnisse der westfälisch-rheinischen Kleineisenindustrie im allgemeinen kurz skizziert werden.

Ihren Hauptsitz hat die Kleineisenindustrie im westlichen Teile des Regierungsbezirkes Arnsberg, greift jedoch auch in die benachbarten Teile des Rheinlandes über und konzentriert sich hier hauptsächlich um das durch seine weltberühmte Messerindustrie bekannte Solingen.

Die westfälisch-rheinische Kleineisenindustrie nimmt in Deutschland weitaus den ersten Platz ein, im letzten Jahrzehnt hat sie sich zu einer Exportindustrie ersten Ranges herausgebildet. Der Export sowohl grober, wie ganz besonders feiner Eisenwaren hat seit dem Jahre 1892 eine fortwährende, ganz gewaltige Steigerung aufzuweisen.

Wohl waren auch schon während der Aufschwungsperiode 1888—1891 die Betriebe dieser Industrie sehr gut, stellenweise bis zur Grenze ihrer Leistungsfähigkeit beschäftigt, und das geschäftliche Resultat war befriedigend gewesen, aber das verdankte man doch, in der Hauptsache wenigstens, der glänzenden wirtschaftlichen Lage des Inlandes. So berichtet eine Eisenblechwarenfabrik, dass sie verschiedene Auslandsaufträge aus Amerika, England, Italien wegen Überbeschäftigung ablehnen musste.[1]) Eine Stahlwarenfabrik dagegen gibt als Grund der Ablehnung vieler überseeischer Aufträge die teuren deutschen Rohmaterialpreise an, die es unmöglich machten, im Auslande mit gleichem Nutzen wie hinter den Schutzzollmauern des Inlandes zu verkaufen.[2]) In

[1]) H. K. B. Münster 1889, S. 78.
[2]) H. K. B. Solingen 1889.

verschiedenen anderen Jahresberichten der Handelskammern finden sich dieselben Klagen über hohe Rohmaterialpreise und deren nachteilige Wirkung auf den Export.[1])

Die Annahme der Mac-Kinley-Bill hatte zur Folge, dass kurz vor ihrem Inkrafttreten eine Steigerung der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten, besonders in Messerwaren, stattfand. Sie hätte wohl noch grössere Dimensionen angenommen, wenn das nicht der viermonatliche Schleifer-Streik des Jahres 1890 verhindert hätte. Die Befürchtungen, welche die Kleineisenindustriellen bezüglich der Wirkungen der Mac-Kinley-Bill hegten, erwiesen sich mit der Zeit als übertrieben. Nach den starken Bezügen des Vorjahres traten die Vereinigten Staaten 1891 zwar nicht als bedeutende Käufer auf dem deutschen Stahlwarenmarkt auf, aber schon 1892 sind ihre Bezüge wieder bedeutend grösser und erreichen bald die gewohnte Höhe.

Die Cholera in Hamburg wirkte allerdings auf das Überseegeschäft im allgemeinen schädigend, ohne indessen nachhaltige Folgen zu haben.

In den folgenden beiden Jahren wurde das Auslandsgeschäft lebhafter, der Export wuchs, und von 1894 an ist ein sprungweises Anwachsen der Ausfuhr von Eisenwaren zu verzeichnen. Mit wenigen Ausnahmen hatten an dem wirtschaftlichen Aufschwunge der Folgezeit alle Zweige der Kleineisenindustrie ihren Anteil. Doch verstummen die Klagen über die durch die Verbände hochgehaltenen Rohmaterialpreise, welche den Absatz auf dem Weltmarkte erschwerten, nicht, — ja auch im Wettbewerbe mit inländischen Werken mussten verschiedene westfälische Werke den kürzeren ziehen. So wird verschiedenfach Klage darüber geführt, dass Lieferungen für die Eisenbahndirektionen Köln, Elberfeld, Essen und Münster infolge der Möglichkeit, niedrigere Preise zu normieren, den Saarwerken zufielen.[2]) Ja es wird behauptet, dass ein bedeutendes schlesisches Werk einmal mit Preisangeboten hervortrat, welche die rheinisch-westfälischen Selbstkosten nicht dekten.[3]) Zum Teil ist der Grund für die schlechtere Lage ein-

[1]) H. K. B. Arnsberg 1889 und 1890; H. K. B. Iserlohn 1889; H. K. B. Bochum 1889, S. 17.

[2]) H. K. B. Iserlohn 1895, S. 19; 1898, S. 17; 1900, S. 23; H. K. B. Hagen 1894, S. 18; 1896, S. 15; 1897, S. 18; 1899, S. 19; 1900, S. 22.

[3]) H. K. B. Hagen 1899, S. 19.

zelner Werke darin zu suchen, dass man in Westfalen sowohl wie in anderen Eisenhüttenbezirken Deutschlands nach immer grösserer Arbeitsvereinigung strebte, welche die Produktionskosten verminderte. So hatten z. B. die Dortmunder Union und das Eschweiler Walzwerk, um ihre Stabeisenerzeugung besser zu verwerten, einzelne Zweige der Weiterverarbeitung selbst in ihre Betriebe aufgenommen.[1])

Immerhin war der Beschäftigungsgrad der westfälischen Werke durchweg befriedigend. Ofters waren sie bis zur Grenze ihrer Leistungsfähigkeit mit Aufträgen versehen, so als 1898 die preussischen Staatsbahnen mit Bedarfsausschreibungen in vorher nie gekannten Mengen hervortraten. Schliesslich ermöglichte es die ins Ungeheure gewachsene Nachfrage für Fertigfabrikate, derartige Preiserhöhungen eintreten zu lassen, dass trotz der hohen Rohmaterialpreise Gewinne erzielt wurden, wie sie — nach Angabe eines Hagener Berichtes — seit Jahrzehnten nicht dagewesen waren.[2])

Auch die von der im Juli 1897 in Kraft getretenen Dingley-Bill befürchteten nachteiligen Wirkungen auf den Export von Eisenwaren blieben zum grössten Teile aus. Dass unmittelbar nach ihrem Inkrafttreten eine Stockung im Geschäftsverkehr mit den Vereinigten Staaten eintrat, war ganz natürlich, da man vorher noch möglichst viel zu den niedrigeren Sätzen des Wilson-Tarifs zu verzollen und auf den amerikanischen Markt zu werfen versucht hatte.

Die Wirkung der Handelsverträge auf die Eisen verarbeitenden Industrien war eine sehr günstige. Besonders der russische Handelsvertrag hatte sich mit seinen weitgehenden Ermässigungen, sowohl für den Maschinenbau wie für die übrige Eisenverarbeitung direkt wie indirekt als äusserst segensreich erwiesen. Auch die Herabsetzung der österreichischen Maschinen- und Eisenwarenzölle, die eine Konsequenz der Ermässigung des Roheisenzolls von 80 auf 65 Kreuzer bildeten, und einzelner schweizerischer Eisenwarenzölle wirkten sehr anregend auf den Export nach diesen Ländern. Besonders trat die Wichtigkeit der Pflege des Exportes

[1]) H. K. B. Hagen 1894, S. 18; 1898, S. 16; 1900, S. 22.
[2]) H. K. B. Hagen 1899, S. 19.

hervor, als nach Hereinbruch der Krise für den fehlenden inländischen Absatz auf dem Weltmarkte Ersatz gesucht wurde. Es gelang, Mengen wie nie zuvor abzusetzen, die Ausfuhr von Eisenwaren erreichte 1901 eine vorher niedagewesene Höhe. An groben Eisenwaren, abgeschliffen und nicht abgeschliffen, wurden exportirt 183 394 Tonnen, von feinen Eisenwaren 32 866 Tonnen.

Immerhin war der Ausfuhrzuwachs prozentual lange nicht so erheblich wie derjenige der Hütten- und Walzwerksprodukte. Zum grossen Teil tragen wohl die Rohstoffverbände hieran die Schuld. Sie zwangen auf Grund der langsichtigen Lieferungsverträge auch nach Eintritt schlechterer Zeiten die Kleineisenindustrie, Rohmaterial zu eminent hohen Preisen abzunehmen, während sie es an das Ausland zu niedrigeren Preisen verkauften und so der ausländischen Industrie billiges Rohmaterial zuführten. In diesem Sinne sprach sich auch der Ausschuss der Märkischen Kleineisenindustrie aus.[1])

[1]) „Handel und Gewerbe“ 1901, No. 22, S. 232.

IV. Textilindustrie.

Nach der Zahl der Erwerbstätigen steht die Textilindustrie unter den verschiedenen Industriezweigen Westfalens an dritter Stelle. Eine grössere Zahl von in diesem Industriezweige Erwerbstätigen weisen unter den preussischen Provinzen nur das Rheinland, Schlesien und Brandenburg auf.

Zum Teil lehnt sich die Textilindustrie Westfalens an die der Nachbarprovinz an und bildet — so namentlich in den westlichen Kreisen — nur eine Fortsetzung von textilindustriellen Bezirken, deren überwiegender Teil sich auf rheinländischem Boden befindet.

Dies gilt besonders von der Seiden- und Wollindustrie. Zwar ist die Zahl der in diesen Branchen Beschäftigten absolut genommen nicht klein, tritt aber gegen die entsprechende Zahl für das Rheinland stark zurück. Es ist nicht möglich, die Lage dieser Industriezweige einigermassen zutreffend zu schildern, ohne auch auf die Lage der im Rheinischen gelegenen Betriebe genauer einzugehen, eine Ausdehnung der Darstellung, welche hier nicht beabsichtigt ist. Es soll daher nur auf die beiden für Westfalen bedeutenden und typischen Zweige der Textilindustrie genauer eingegangen werden, auf die Baumwollen- und die Leinenindustrie.

Die Baumwollenindustrie Westfalens — besonders die Spinnerei — ist interessant durch ihre ungemein rasche Entwicklung, welche nirgends in Deutschland ihresgleichen findet.

Nach einer Zusammenstellung von Dr. Kunze betrug die Zahl der westfälischen Baumwollspindeln 1887: 285 828, 1892: 493 432, 1898: 852 723. Der Verbrauch von Rohbaumwolle betrug in Westfalen in den entsprechenden Jahren 59 500, 115 980, 205 030 Ballen. Dieses schnelle Tempo in der Zunahme der

Spindelzahl und des Verbrauchs von Rohbaumwolle hat sonst keiner der textilindustriellen Bezirke Deutschlands aufzuweisen. Da seit 1898 noch eine grosse Anzahl von Neugründungen erfolgt und eine bedeutende Anzahl von Spindeln in Betrieb gekommen ist, so kann man wohl annehmen, dass die Zahl der Spindeln mehr als eine Million beträgt und die des Rheinlandes schon übertrifft. Die Baumwollspinnerei beschäftigte 1895 in 93 Betrieben 4726 Personen. Hiervon arbeiteten 1582 Personen in 12 Betrieben von 51—200 Personen und 3031 in 9 Betrieben mit einer 200 Köpfe übersteigenden Arbeiterzahl.

Eine grössere Zahl erwerbstätiger Personen weist die westfälische Baumwollweberei auf. Man zählte 1895: 10442 in ihr gewerbetätige Personen, von denen etwa der dritte Teil in Betrieben mit mehr als 200 Erwerbstätigen und noch über $^2/_5$ in Betrieben mit 51—200 Personen beschäftigt waren.

Der Schwerpunkt der westfälischen Baumwollenindustrie liegt im Regierungsbezirk Münster, doch ist auch ein Teil der Regierungsbezirke Minden und Arnsberg daran beteiligt.

In der Leinenindustrie tritt die Spinnerei gegen die Weberei zurück und steht in Deutschland durchaus nicht an erster Stelle. Sie arbeitet nur für den Bedarf der heimischen Webereien. Zwar wird auch die Leinenweberei hinsichtlich der Zahl der in ihren Betrieben beschäftigten Personen nicht unerheblich von Schlesien und dem Königreich Sachsen übertroffen, doch kann sich die westfälische — und speziell die Bielefelder Leinenindustrie rühmen, einen Weltruf zu besitzen, der ihr bisher unbestritten geblieben ist. Die feinsten Bielefelder Leinendamaste und Leinen werden zum grossen Teil für den Export gearbeitet und gehen — meist schon zu Tischzeug, Bettzeug oder Leibwäsche verarbeitet — durch die Vermittlung grosser Versand- und Verkaufshäuser in Hamburg, Berlin, Wiesbaden, Paris, London nach allen Weltgegenden.

Abgesehen von der Flachsspinnerei, welche zum Teil heimische Qualitätsflächse von besonders feiner Faser verspinnt, ist die Textilindustrie auf den Bezug ausländischen Rohmaterials angewiesen und schon darum mehr als andere Industrien von der jeweiligen Lage des Weltmarktes abhängig. Es kommt noch hinzu, dass die Textilindustrie unter den Exportindustrien

Deutschlands hinsichtlich des Wertes ihrer Ausfuhr an erster Stelle steht. Sie ist daher besonders interessiert an der Aufrechterhaltung erträglicher Zustände auf dem Weltmarkte und guter Handelsbeziehungen zum Auslande.

Die Einfuhr von Rohbaumwolle nach Deutschland betrug

1889:	244 044 Tonnen	1897:	302 469 Tonnen
1890:	250 560 „	1898:	357 025 „
1891:	259 742 „	1899:	330 728 „
1892:	240 920 „	1900:	313 155 „
1893:	247 664 „	1901:	332 879 „
1894:	277 831 „	1902:	348 304 „
1895:	300 887 „	1903:	382 466 „
1896:	281 489 „		

Der bei weitem grösste Teil kam aus den Vereinigten Staaten (1900: 256 235 Tonnen). In zweiter Linie kommen noch Britisch-Ostindien und in neuerer Zeit mehr und mehr auch Ägypten als Ursprungsländer in Betracht.

Flachs wird in grossen Mengen aus Russland bezogen, kleine Quantitäten kommen auch aus Belgien und Holland. Der Überschuss der Einfuhr über die Ausfuhr betrug

1889:	28 748 Tonnen	1897:	30 035 Tonnen
1890:	34 443 „	1898:	36 142 „
1891:	29 198 „	1899:	40 017 „
1892:	30 931 „	1900:	26 115 „
1893:	34 700 „	1901:	23 536 „
1894:	36 090 „	1902:	31 634 „
1895:	38 639 „	1903:	44 288 „
1896:	32 748 „		

Trotz der grossen Baumwolleneinfuhr und der erheblichen Mehreinfuhr von Flachs sind Baumwollen- und Leinenweberei zum Teil auf die Verarbeitung ausländischer Garne angewiesen. Ein kleiner Ausfuhrüberschuss ist nur bei groben Baumwollengarnen bis No. 17 englisch vorhanden. Die feinsten Garnnummern werden fast ausschliesslich aus dem Auslande — aus Gross-Britannien, Leinengarne auch aus Österreich bezogen. Im allgemeinen sind unsere klimatischen Verhältnisse für die Fabrikation der feinsten

Garnnummern nicht so günstig wie beispielsweise in England.[1]) Stellenweise sind auch — wenigstens bei Leinengarnen[2]) — alle Versuche, Garne über No. 60 zu spinnen, misslungen. Da die Betriebsvereinigung von Spinnerei und Weberei in Westfalen verhältnismässig selten ist, so befinden sich naturgemäss die vitalen Interessen von Spinnern und Webern zueinander im Gegensatze. Während die Spinner für einen möglichst starken Zollschutz eintreten, streben die Weber nach einer Ermässigung der Zollsätze, besonders derjenigen für feinere Garne, und da gerade die feinsten Garnnummern mit den höchsten Zollsätzen belastet sind, so wird dem Weber auch das Halbfabrikat, welches im Inlande überhaupt nicht hergestellt wird, verteuert, seine Leistungsfähigkeit wird geschwächt.

Zum grossen Teil ist die Lage der Textilindustrie abhängig von der jeweiligen Lage der übrigen Industriezweige oder genauer gesagt von der geringeren oder grösseren Kaufkraft der in diesen Erwerbstätigen.

Anderenteils beeinflusst die Bewegung der Rohmaterialpreise das geschäftliche Ergebnis. Diese Bewegung wird durch eine Anzahl ganz unberechenbarer Faktoren bestimmt. So hat sich denn auch die Spekulation im Handel mit diesen Rohstoffen entwickelt und zwar im Baumwollhandel in bedeutend grösserem Umfange als im Flachshandel.

Preissteigerungen des Rohmaterials, hervorgerufen durch schlechte Ernteaussichten oder Ernteausfälle geben häufig den Anlass zu einer Belebung des Geschäftes; ein reicher Ernteausfall ist dagegen häufig die Veranlassung einer rückgängigen Konjunktur. So verursachten die überreichen Baumwollernten der Jahre 1890 und 1891 ein starkes Sinken der Baumwollpreise, was nicht nur einen Preisfall bei Halb- und Ganzfabrikaten zur unmittelbaren Folge hatte, sondern auch das geschäftliche Ergebnis der Leinenindustrie verschlechterte, da die sehr billigen Preise der Baumwollfabrikate den Einkauf von Leinenwaren eine Zeitlang einschränkten.[3]) Mit der starken Aufwärtsbewegung von Flachs und Baumwolle im Jahre 1892 begann — zu einer Zeit, da die meisten anderen

[1]) H. K. B. Hagen 1895, S. 22.
[2]) H. K. B. Rielefeld 1891, S. 11.
[3]) H. K. B. Bielefeld 1891.

Industriezweige unter den Folgen einer wirtschaftlichen Krise litten — für die Textilindustrie eine Periode des Aufschwunges.[1]) Auch die geringen Baumwollernten der Jahre 1895 und 1899 veranlassten eine Besserung in der Lage der Baumwollindustrie, während die reichen Ernten der Jahre 1894, 1897 und 1898 einen ungünstigen Einfluss auf den Geschäftsgang ausübten. Diese Wirkung wurde allerdings in den beiden letztgenannten Jahren durch die vorzügliche Lage der übrigen Industrien teilweise wettgemacht. Besonders die Weber hatten einem kaufkräftigem Publikum gegenüber keinen allzu schweren Stand.

Die Handelsverträge der Jahre 1892—94 haben direkt wie indirekt günstig auf den Geschäftsgang der Textilindustrie Westfalens eingewirkt. Der Export stieg und man erkannte auch darin sofort die Wirkung der Verträge[2]) und stellte ihre Aufrechterhaltung als Lebensbedingung hin. Der indirekte Nutzen bestand für die Textilindustrie darin, dass ihr das Aufblühen der anderen Industriezweige einen sehr aufnahmefähigen inländischen Markt verschaffte. Besonders gilt dies für den deutsch-russischen Vertrag, welcher auf die Baumwollenindustrie allerdings nur indirekt wirken konnte, da dieser Industriezweig in Russland selbst auf einer hohen Stufe steht.

Zwar glaubten die Spinner in dem verminderten Absatz von Baumwollgarnen nach Süddeutschland eine Folge der Ermässigung der Zölle für Garne über No. 60 zu sehen, einem Zugeständnisse, welches man der Schweiz beim Vertragsschlusse gemacht hatte. Andererseits glaubte man aber auch, in der Ermässigungg der Frachten für Baumwolle von Bremen nach dem Rheinlande die Ursache für diese Erscheinung finden zu können, da die Lage der rheinischen Spinnereien für den Absatz nach Süddeutschland eine günstigere wäre.[3])

In den Kreisen der Baumwollweber wurden dagegen Wünsche laut, beim Export von Fertigfabrikaten, bei deren Herstellung ausländische feinere Garne Verwendung gefunden hätten, die Garnzölle zurückzuvergüten — und zwar für Kettengarne von

---

[1]) H. K. B. Bielefeld 1892, S. 54/55 u. H. K. B. Münster 1892, S. 195.
[2]) H. K. B. Münster 1895, S. 119 und H. K. B. Hagen 1896, S. 19.
[3]) H. K. B. Münster 1894, S. 143.

No. 40 an, für eindrähtige Schussgarne von No. 60 und für zwei- und mehrdrähtige Schussgarne von No. 40 an. Bei der steigenden Bedeutuug der Halbleinenproduktion würde diese Erleichterung auch für die Leinwandindustrie wünschenswert sein.

Jetzt kommen für den Export der Bielefelder Leinenindustrie hauptsächlich die von ihr hergestellten Spezialitäten, hochwertige Fertigfabrikate wie Leinendamast, Tisch- und Bettzeug, Leibwäsche etc. in Betracht, welche zum weitaus grössten Teile nach den Vereinigten Staaten gehen, — nur Damast wird auch in grösseren Mengen nach Gross-Britannien ausgeführt. Die Ausfuhr dieser Artikel hat sich durchschnittlich auf gleicher Höhe gehalten.

Die Kartellbildung steckt bei der westfälischen — wie überhaupt bei der deutschen — Textilindustrie noch in den Anfängen. Die 1893 zustande gekommene Preisvereinigung der Flachsspinner brach im August 1894 zusammen, ungefähr zur gleichen Zeit wurde nach kurzem Bestehen die Konvention der Blaudruckereien aufgelöst. 1899 bildete sich eine Konvention der westdeutschen Baumwollspinner, der fast alle westfälischen Spinner für die Garne bis No. 28 beitraten. Da auch diese nach Eintritt der letzten Krise ein gegenseitiges Unterbieten nicht verhindern konnte, löste sie sich im April 1901 auf.

V. Die allgemeine wirtschaftliche Lage in Deutschland und der westfälische Markt.

A. Der Zeitraum vom Regierungsantritt Wilhelms II. bis zum Inkrafttreten der ersten Tarifverträge am 1. Februar 1892.

Nach den beiden rasch hintereinander erfolgten Thronwechseln des Jahres 1888 begegnete man in Deutschland überall dem Gefühle banger Erwartung, überall der Furcht vor einer Störung des Weltfriedens. Auf den deutschen Unternehmungsgeist wirkte diese Kriegsfurcht lähmend. Die deutsche Industrie blickte auf traurige Zeiten zurück. Jahre schon währte ihr Siechtum, aber — da politische Verwicklungen nicht ausgeschlossen erschienen — konnte es angesichts der trüben Aussichten für die Zukunft zunächst noch immer zu keiner Gesundung kommen. Als es sich aber zeigte, dass man innerhalb wie ausserhalb der Reichsgrenzen gewillt war, an der früher geübten Friedenspolitik unentwegt festzuhalten, als die Begegnung Kaiser Wilhelm II. mit anderen deutschen Bundesfürsten und fremden Souveränen die Gewähr für eine längere Dauer friedlicher Zustände gab, da schwanden die Befürchtungen und Sorgen um die Zukunft mehr und mehr, und mit der allmählich zurückkehrenden Zuversicht trat ein allgemeiner wirtschaftlicher Aufschwung offen in Erscheinung — stellenweise noch 1888, grösstenteils zu Beginn des folgenden Jahres.

Der Aufschwung des einen wirkte belebend auf die Lage des anderen Industriezweiges. Eine Überproduktion war nirgends mehr vorhanden, ja trotz erheblicher Steigerung ihrer Verkaufspreise konnten einzelne Industrien die herrschende Nachfrage kaum befriedigen.

Überall in Westfalen schritt man zur Erweiterung der vorhandenen, zur Gründung neuer Betriebe. Ausgehend vom Stein-

kohlenbergbau übertrug sich die Besserung bald auf die Eisen- und Stahlindustrie, die Reederei, den Schiffbau, das Baugewerbe und einzelner Zweige der Textilindustrie. Arbeitsgelegenheit bot sich in reichem Masse, ja in einzelnen Gewerben war das Angebot besserer Arbeitskräfte nicht ausreichend.

Das Bank- und Börsengeschäft nahm einen Aufschwung, welcher die kühnsten Erwartungen übertraf. Es fanden viele Konversionen und Emissionen neuer Werte statt. Eine Menge privater industrieller Unternehmungen wurde in Aktiengesellschaften umgewandelt, viele solche neu begründet.

Unterstützt wurde diese Bewegung noch durch eine ausserordentliche Flüssigkeit des Geldes. Der Privatdiskont stand 1889 tief, zeitweise unter 2%, der Reichsbankdiskont sank von $4^1/_2$% zu Anfang des Jahres bis auf 3%, um erst im September wieder auf 4% und später auf 5% zu steigen.

Das Publikum hatte bis dahin sein Kapital von industriellen Unternehmungen ängstlich zurückgehalten; denn es betrachtete derartige Anlagen mit Misstrauen, was angesichts der herrschenden Kriegsfurcht nicht wunderbar war. Jetzt gewann es wieder Vertrauen, und als der wirtschaftliche Aufschwung sich auf immer weitere Kreise ausdehnte, war das Verlangen nach solchen jetzt vielversprechenden Kapitalsanlagen ein so stürmisches, dass die Kurse vieler industrieller Papiere, besonders die der westfälischen Montanwerte, zu einer ganz exorbitanten Höhe emporgetrieben wurden.

Störend griff in diese Entwicklung der grosse Maiausstand der Bergarbeiter im Ruhrbezirk ein. Besonders die westfälische Eisenindustrie empfand es schmerzlich, dass sie während desselben, wollte sie ihre Werke nicht stillstehen lassen, auf den Bezug belgischer, englischer und schlesischer Kohle zu enorm hohen Preisen angewiesen war.

Die nach Beendigung des Ausstandes stattgefundene Lohnsteigerung aller Bergarbeiter bot — wie schon erörtert wurde — einen willkommenen Vorwand, die Preise für Kohle und Koks, die schon vorher ganz bedeutend gestiegen waren, noch weiter zu erhöhen. Die kohleverbrauchenden Industrien, insbesondere die Eisenindustrie, zahlten willig die höheren Preise und kauften grosse Mengen, da man weitere Erhöhungen befürchtete.

Die daraus resultierende stürmische Nachfrage bewirkte stets weiteres Steigen der Kohlenpreise und da die Eisenpreise sich in entsprechender Weise gestalteten, so ergab sich daraus eine fortlaufende Kette von Preissteigerungen.

Ebenso hatte die Lohnsteigerung der Bergarbeiter die weitere Folge, dass auch die Löhne der in anderen Industriezweigen beschäftigten Arbeiter — auch der ausserhalb des Kohlenreviers tätigen — erhöht werden mussten, zumal in den Preisen der meisten Lebensmittel besonders von Getreide, für welches in Russland die Ernteaussichten recht schlecht waren, nicht unerhebliche Steigerungen stattgefunden hatten.

Unter solchen Umständen kann es nicht wunderbar erscheinen, dass die Fertigfabrikate herstellenden Industriezweige trotz grösserer Nachfrage und flotter Beschäftigung von ihren finanziellen Erfolgen nicht im gleichen Masse befriedigt waren. Erfahrungsgemäss lassen sich Preissteigerungen für Fertigfabrikate, zumal wenn diese wie ein grosser Teil der rheinisch-westfälischen für die Ausfuhr bestimmt sind und auf dem Weltmarkte der Konkurrenz ausländischer Fabrikate begegnen, oft nicht mit gleicher Schnelligkeit und im gleichen Masse durchsetzen als es bei der für den inländischen Bedarf arbeitenden, durch Zölle geschützten Produktion von Rohstoffen und Halbfabrikaten möglich ist. Übereinstimmend klagten die westfälisches Eisen verbrauchenden Industrien wie die Metallwarenfabriken zu Iserlohn und Lüdenscheid, die Kleineisenindustrie im Bergischen, zu Solingen und im Südwesten von Westfalen bei gutem Absatz und reger Beschäftigung über nur geringen Gewinn. Die Steigerung der Kohlen- und Eisenpreise musste auf den Export von Eisenwaren vernichtend wirken, so dass schliesslich eine fühlbare Abnahme der Beschäftigung der Eisen verarbeitenden Werke eintrat und sogar Betriebseinschränkungen vorgenommen werden mussten.

Freilich diejenigen, welche das Interesse der Grossindustriellen der Rohstoffproduktion vertraten, suchten den Grund der geringen Prosperität des Exportgeschäftes möglichst zu verschleiern, indem sie sich heftig über die Absperrungspolitik Englands, Frankreichs, Russlands und der Vereinigten Staaten Deutschland gegenüber beklagten. Mochten diese Behauptungen hinsichtlich Russlands

vielleicht ihre Richtigkeit haben, hinsichtlich der anderen Staaten waren sie jedenfalls stark übertrieben. So steht z. B. im Bericht der Handelskammer zu Dortmund für das Jahr 1889 wörtlich: „Während Frankreich, England, Russland und Amerika durch Massregeln der ungewöhnlichsten und unmanierlichsten Art unseren Export zu behindern suchen, geschieht von uns nichts, um sie fühlen zu lassen, dass auch wir in der Lage sind, sie zu schädigen.“[1]) — Wenn Deutschland seine Landwirtschaft und seine Industrie durch — teilweise ziemlich hohe — Zölle schützte, so war das ganz selbstverständlich, das war eben der Schutz der „nationalen Arbeit“, aber wollte nun ein anderes Land in diese von Deutschland kultivierte Schutzzollpolitik einlenken, so war das im höchsten Grade „unmanierlich“! — Und dabei spricht derselbe Bericht an anderer Stelle ausdrücklich „jedem“ grosssen Kulturstaate die Berechtigung zu, die nationale Arbeit zu schützen! Es heisst da: „Kein grosses Kulturvolk hat ein Recht (!) darauf, sich billiger zu nähren, billiger zu kleiden und überhaupt seine notwendigen Bedürfnisse billiger zu beziehen, als sie in dem Land, in dem es wohnt, herzustellen sind, da alle grossen Verbrauchsgegenstände soweit wie irgend möglich im Lande selbst hergestellt werden müssen, um Grund und Boden auszunützen, das Arbeitsbedürfnis und die Gewerbsamkeit der Bevölkerung zu befriedigen.“ Ja, waren denn damals die Franzosen und Amerikaner Barbaren oder eine „quantité négligeable“? — Waren die Engländer als eines der grössten Kulturvölker des Erdballes nicht die treuesten Anhänger und Vertreter des „free Trade“?

Die Abnahme der Beschäftigung in verschiedenen Industriezweigen verschaffte der Ansicht Geltung, dass man in Zukunft auf die Produktionsbedingungen und die internationale Konkurrenzfähigkeit derselben in den Preisdispositionen für Brennmaterial als ein unentbehrliches Produktionsmittel werde Rücksicht nehmen müssen, und man merkte auch, dass man den tatsächlichen Bedarf infolge der künstlich gesteigerten Nachfrage überschätzt hatte. — Man sah ein, dass derartig hohe Kohlenpreise auf die Dauer unhaltbar seien. Der masslosen Überspekulation in Montanpapieren folgte jetzt an der Börse eine grenzenlose Panik. Im

[1]) H. K. B. Dortmund 1889, S. 12.

Februar 1890 sanken die Kurse der Montanwerte rapid. Das waren die Vorboten einer später eintretenden Krise, die hauptsächlich darin ihren Grund hatte, dass die Rohstoffe einer Reihe von Fabrikationszweigen in Deutschland stärker verteuert worden waren als sonst auf dem Weltmarkt. Daher konnte in Deutschland die Konjunktur auch nur solange Stand halten, als im Auslande die Preise für Fertigfabrikate unter dem Einflusse der Hochkonjunktur ihren relativ hohen Stand behaupteten. Als hier ein Umschwung eintrat, wurde der deutsche Markt von inländischer Ware, der es jetzt nicht mehr möglich war, auf dem Weltmarkt erfolgreich zu konkurrieren, förmlich überschwemmt. Hier aber war die Nachfrage eher zurückgegangen als gestiegen. Es traten nun gegenseitiges Unterbieten und damit nicht unbedeutende Preisrückgänge ein, die besonders dort scharf empfunden wurden, wo man grosse Lagerbestände von Rohmaterial, das man teuer bezahlt hatte, aufgestapelt hatte. Verschiedene Nebenumstände trugen noch dazu bei, den auf dem ganzen Wirtschaftsleben lastenden Druck zu verschärfen. So gab es genug ängstliche Gemüter, die infolge des Rücktritts des Fürsten Bismarck der Zukunft der deutschen Handelspolitik wenig Vertrauen entgegen brachten. Das Inkrafttreten der Mac Kinley-Bill im Herbst 1890 konnte ebenfalls nicht ermutigend wirken. Von ihr fürchtete man allerwärts bedeutende Schädigung des deutschen Industrieexportes. Am drastischsten spricht sich das jedenfalls in folgender Expektoration in einem Bericht der Dortmunder Kammer aus: „Um von allem anderen zu schweigen, erscheint uns die Mac Kinley-Bill eine Kriegserklärung, wie sie herausfordernder wohl seit den Zeiten der Kontinentalsperre nicht erlassen worden ist. Da werden nicht mehr die Grenzen geschützt, sondern die Angehörigen der anderen Nationen mit Fusstritten, Androhung von Zuchthaus und dergleichen vor die Tür gestossen. Und dabei besteht dort die Prätension, sich sehr unzufrieden zu äussern, wenn diesseits Vorkehrungen getroffen werden gegen die Ausraubungsversuche durch alle möglichen Corners oder gegen amerikanischen Speck und Schmalz von an der Cholera krepierten Schweinen.“ [1])

[1]) H. K. B. Dortmund 1889, S. 12.

In etwas anderem Tone äusserte sich ein Jahresbericht der Solinger Handelskammer hierzu.[1]) Dort verlangte man von der deutschen Regierung eine Aufhebung des nur aus „sanitären" Rücksichten erlassenen Einfuhrverbotes für Schweine, Schweinefleisch und Würste aus den Vereinigten Staaten vom 6. März 1883.

Freilich hatte die Solinger Kammer nicht die Interessen der Roheisenproduzenten zu vertreten. Als Konsumentin verschiedener, speziell schwedischer Eisen- und Stahlsorten musste die Solinger Messerindustrie vielmehr in den kommenden Tarifverträgen eine Herabsetzung der Zölle für Roheisen und Halbzeug wünschen, und infolgedessen lag für sie auch gar kein Grund vor, sich für die von den Bundesgenossen der Rohstoffproduzenten, den Agrariern, so lebhaft gewünschte Aufrechterhaltung dieses Einfuhrverbotes zu erwärmen.

Die Nachricht von dem am 19. November erfolgten Zusammenbruche des Londoner Welthauses Gebr. Baring konnte auch nicht ohne nachteilige Folgen für den deutschen Markt bleiben: eine arge Baisse an der Börse war die unausbleibliche Folge.

Dem weiteren Sinken der Brennmaterialpreise suchte man durch Gründung von Verkaufsvereinigungen einen Riegel vorzuschieben. Im Oktober 1890 hatte sich aus einer loseren Produzentenvereinigung heraus das Kokssyndikat gebildet, welches fast die ganze Koksproduktion des Ruhrreviers unter seiner Kontrolle hatte, es entstanden ferner eine Menge von Kohlenverkaufsvereinen. — Diese Verbände wollten angeblich eine ausgleichende Wirkung auf die Preisgestaltung ausüben. Das geschah folgendermassen: Nach einigen unbedeutenden Preisnachlässen trat wieder eine kleine Erhöhung der Preise ein, die dann der Weltmarktskonjunktur zum Trotz ihren Hochstand nach Möglichkeit zu behaupten suchten. Nur sehr langsam wurde angesichts der allgemeinen schlechten Marktlage das Preisniveau der Kohlen ermässigt, sehr langsam folgte in seinen Festsetzungen das Kokssyndikat. Der Roheisenverband und die übrigen Verbände suchten ebenfalls ihre Monopolstellung nach Möglichkeit auszunützen. Überall begegnet man den Klagen der exportierenden Verarbeitungsindustrien über die durch die Verbände hochgehaltenen

[1]) H. K. B. Solingen 1889, S. 20.

Preise. Am meisten bot die übermässige Höhe der Kohlenpreise Anlass zu Klagen; als Ursache bezeichnete man offen „künstliche Machenschaften der Zechenvereine.“ [1]) Die so hervorgerufene Einengung des Absatzgebietes wurde noch durch die missliche finanzielle Lage einer Reihe südamerikanischer Staaten verstärkt; besonders der Export nach Argentinien und Brasilien wurde im weiten Umfange lahm gelegt.

Die Mac-Kinley-Bill wirkte insofern auch noch indirekt schädigend, als sie mit ihrem Inkrafttreten in den Vereinigten Staaten eine industrielle Ueberproduktion herbeigeführt hatte. Die dadurch hervorgerufene verschärfte Konkurrenz auf dem amerikanischen Markt wurde auch von der deutschen Industrie schmerzlich empfunden.[1])

Auch der schlechte Ernteausfall in einigen Ländern Europas beeinflusste die Kaufkraft in ungünstigem Sinne. Russland hatte 1891 eine direkte Missernte zu verzeichnen und erliess daher im August desselben Jahres ein Ausfuhrverbot für Roggen, im November ein gleiches für die übrigen Getreidearten. Der Ausfall wurde zwar durch eine überreiche Ernte der Vereinigten Staaten im Herbst ziemlich ausgeglichen, aber das konnte das Steigen der Preise von Getreide nicht verhindern, namentlich nicht von Roggen, für welchen die amerikanische Ernte nicht einspringen konnte, und welcher für die Ernährung des Gros der Bevölkerung in Deutschland eine ungleich wichtigere Rolle spielt als ersterer.[3]) Die industrielle Arbeiterschaft musste sich überdies mit geringerem Arbeitsverdienst begnügen und ihre Lebensführung einschränken.[4])

Die geschwächte Kaufkraft äusserte sich in dem geringeren Konsum industrieller Massenartikel; am meisten litten die für die Bedürfnisse breiter Volksschichten arbeitenden Gewerbebetriebe.

Auf dem Effekten- und Geldmarkte sah es übel aus. Ausländische Staats-, Bank- und Industriepapiere sanken tiefer und

[1]) H. K. B. Münster 1891, S. 107; — H. K. B. Bielefeld 1891, S. 2.
[2]) H. K. B. Münster 1891, S. 107.
[3]) Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches, XI. Jahrgang, III. S. 65.
[4]) Nach den Ermittlungen des Vereins Deutscher Stahl- und Eisenindustrieller sank von Januar bis Dezember 1891 der monatliche Durchschnittsverdienst eines Arbeiters in den rheinischen Hüttenwerken von 95,5 Mk. auf 85,4 Mk. und in den Maschinen-Bau-Anstalten von 100,2 Mk. auf 99,9 Mk.

tiefer im Kurse; das Börsengeschäft war schleppend, zeitweise kam es fast völlig zum Stillstande. Hohe, teilweise sogar sehr hohe Dividenden zahlten 1891 nur die Bergwerksunternehmungen. Das Wachsen der Zahl der Konkurse, ein Rückgang der Einlagen in den westfälischen Sparkassen waren ebenfalls Zeichen wirtschaftlichen Niederganges. Dazu kam noch, dass man bezüglich der Gestaltung der künftigen deutschen Handelspolitik im Unklaren war. Man wusste wohl, dass die Regierung mit einer Anzahl europäischer Staaten in Verhandlungen betreffend den Abschluss von Handelskonventionen eingetreten war, doch rief der Umstand, dass die Verhandlungen bis zum letzten Momente geheim gehalten wurden, in den Kreisen des Handels und der Industrie lebhafte Unruhe hervor; denn einmal wusste man nicht, ob sie zu einem positiven Resultate führen würden, dann war man aber auch vor Überraschungen unangenehmer Art nicht sicher. Und als schliesslich der Inhalt der mit den Regierungen von Belgien, Italien, Österreich-Ungarn und der Schweiz vereinbarten Vertragsbestimmungen bekannt wurde, konnte man nicht so leicht des Gefühls der Unsicherheit Herr werden. Deutschland stand im Begriff, einen von ihm bisher noch unbegangenen Pfad zu beschreiten. Sorgen, heraufbeschworen durch einen ganzen Komplex von Niedergangserscheinungen auf der einen, unbestimmte Hoffnungen auf der anderen Seite! Was die Zukunft bringen würde, lag im Dunkel!

B. Die Zeit vom 1. Februar 1892 bis zum Inkrafttreten des deutsch-russischen Handelsvertrages.

Während man anderwärts in den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts am Prinzip der Tarifverträge noch festgehalten hatte — wie in Frankreich bis 1892 —, war in Deutschland die Idee einer autonomen Zollpolitik die herrschende gewesen. Nur mit wenigen Staaten — mit Italien, Spanien, Griechenland und der Schweiz waren schon vor 1892 Tarifverträge geschlossen worden, Verträge, in denen der deutsche Zolltarif nur in wenigen Punkten gebunden oder ermässigt worden war. Die Verträge mit den anderen europäischen und auch aussereuropäischen Staaten waren lediglich Meistbegünstigungsverträge, welche die Autonomie des deutschen Zolltarifs nicht antasteten. Dabei befand sich

Deutschland in der angenehmen Lage, alle diejenigen Ermässigungen fremder Tarife mit zu geniessen, welche namentlich die in der ersten Hälfte der achtziger Jahre von Frankreich mit Belgien, Portugal, Schweden-Norwegen, Spanien, der Schweiz und den Niederlanden abgeschlossenen Handelsverträge geschaffen hatten.

Die deutsche Industrie war damit zufrieden, dieser Zustand war überhaupt — wie sich der Staatssekretär Freiherr von Marschall gelegentlich im Reichstage ausdrückte — ein ganz idealer, er hatte nur einen Fehler, dass er unmöglich lange dauern konnte. — Sobald eben diese Verträge abliefen — und das war am 1. Februar 1892 der Fall — verlor Deutschland den bis dahin genossenen Vorteil der Tarifermässigungen, eine Frucht, die ihm ohne sein Zutun in den Schoss gefallen war. Denn, dass die bestehenden Verträge auf gleicher oder ähnlicher Basis erneuert würden, musste schon damals mindestens als sehr zweifelhaft und angesichts der nicht nur in Frankreich sondern auch in vielen anderen Staaten mehr und mehr hervortretenden Schutzzollbewegung sogar als unwahrscheinlich erscheinen. Die deutsche Regierung hatte sich daher veranlasst gesehen, insgeheim mit verschiedenen europäischen Regierungen Verhandlungen anzuknüpfen, deren Resultat zunächst der Abschluss von Tarifverträgen mit Belgien, Italien, Österreich-Ungarn und der Schweiz war, welche am 1. Februar 1892 in Kraft traten.

Will man die Wirkung dieser Verträge in ihrer ganzen Tragweite erfassen, so ist es notwendig, sich zu vergegenwärtigen, aus welchen Gesichtspunkten heraus sich die deutsche Regierung zur Aufgabe des bisherigen Prinzips entschlossen hatte. Vorzüglich charakterisiert dies folgende Stelle aus der schon oben erwähnten Rede des Freiherrn von Marschall: „Als am 1. Februar 1892 die Tarifverträge (Frankreichs usw.) zu Ende waren, deren Schätze uns unentgeltlich in den Schoss gefallen waren, da war überhaupt nicht die Frage: welche neuen Absatzgebiete wollen wir jetzt der Industrie schaffen? Die Frage war damals ganz bescheiden die: Welche Massregeln haben wir zu treffen, um den grossen Schaden abzuwenden, der zweifellos unsere Ausfuhrindustrie getroffen haben würde, wenn wir nichts getan hätten?"

Wie die deutsche Industrie, welche unter der Depression an und für sich stark litt, über diesen 1. Februar ohne Handels-

verträge hinfortgekommen wäre, wenn die hohen autonomen Sätze der Nachbarstaaten Deutschland gegenüber Anwendung gefunden hätten, ist kaum auszudenken. Der Vorteil der Verträge für Deutschland ist eben darin zu suchen, dass sich seine Ausfuhrverhältnisse zunächst nicht oder nur ganz unwesentlich verschoben, später, als ein allgemeiner wirtschaftlicher Aufschwung stattfand, gegen früher sogar wesentlich besserten.

Ohne Konzessionen deutscherseits wären natürlich keine Verträge zu erreichen gewesen, und dass diese Konzessionen deutscherseits auf landwirtschaftlichem Gebiete lagen, entsprach den natürlichen Verhältnissen, da ja die deutsche Landwirtschaft ausserstande war, die für den Inlandskonsum benötigten Mengen von Getreide selbst zu erzeugen.

In den Kreisen der westfälischen Industriellen wurden diese Verträge durchaus nicht überall mit unverhohlener Freude aufgenommen. Eine Menge Unkenrufe wurden laut. Es hiess da, dass die Interessen von Industrie und Landwirtschaft solidarisch sein müssten, dass die Industrie keine Vorteile auf Kosten der Landwirtschaft wolle.[1]) Die schutzzöllnerischen Roheisen- und Halbzeugproduzenten waren es, welche den Wünschen der Landwirtschaft willig ihr Ohr liehen und sich als „die Industrie" bezeichneten. Ein drastisches Beispiel bieten die Auslassungen in „Stahl und Eisen", dem Organ des Vereins deutscher Stahl- und Eisen-Industrieller.[2]) Es heisst da unter anderem: „Zunächst hat auch die Eisenindustrie niemals auf Kosten der Landwirtschaft wirtschaftliche Vorteile zu erlangen versucht, und wenn man die letztere im gegenwärtigen Augenblicke gegen die erstere aufzureizen versucht, so wird das umsoweniger von Erfolg begleitet sein können, als die Eisenindustrie die Handelsverträge nicht veranlasst und von vornherein erklärt hat, sie wolle keine Begünstigungen auf Kosten der Landwirtschaft . . . . . Die Lobredner der neuen Verträge wissen nicht genug den Vorrang zu rühmen, dass wir nun zwölf Jahre hindurch mit stetigen Verhältnissen rechnen können, weil ja die Zölle „gebunden" seien. — Jawohl gebunden, aber nur nach oben, nicht nach unten! Und wer heute die Freihandelsblätter liest und darin

[1]) H. K. B. Dortmund 1890. S. 19.
[2]) „Stahl und Eisen" 1892, No. 1, S. 35.

neben der Versicherung, dass die Handelsverträge die erste Etappe auf dem Siegeswege des Freihandels über den Schutzzoll darstellen, die Aufforderung findet, der Freihandel solle nun aus der Offensive in die Defensive [1]) übergehen, der wird mit uns der Ansicht sein, dass wir nicht gegen Phantome kämpfen, wenn wir im Interesse der Nationalwirtschaft unseres Vaterlandes ein Festhalten an den Grundprinzipien der Handelspolitik von 1879 fordern und alle Zweifel darüber hinweggeräumt sehen möchten, dass während der zwölf Jahre der gepriesenen „Stetigkeit" nicht Zugeständnisse an den Freihandel durch Abbröckelung unserer Zölle nach unten gemacht werden."

Ähnliche Gedanken kommen auch in einzelnen Handelskammerberichten zum Ausdruck. Auch wird auf das Beispiel Frankreichs hingewiesen, das sich seit $1^1/_2$ Jahren mit Italien, Spanien und der Schweiz gleichzeitig im Zollkriege befand und in dieser Zeit angeblich seine Einfuhr verminderte, seine Ausfuhr aber vermehrte.[2])

Diese Behauptung entspricht den Tatsachen nicht, die Gesamtausfuhr Frankreichs betrug dem Werte nach

1891: 3569,7 Millionen Frcs.
1892: 3460,7 „ „
1893: 3236,4 „ „
1894: 3078,1 „ „

und stieg erst vom Jahre 1895 wieder langsam, d. h. also seit dem Arrangement mit der Schweiz vom Juni 1895.[3])

Wie sehr der Zollkrieg mit der Schweiz Frankreich geschadet hat, ist heute allgemein bekannt; Deutschland zog daraus nicht unbedeutenden Vorteil, da es infolge des Abbruchs vieler französisch-schweizerischen Handelsbeziehungen auf dem schweizer Markte freies Feld fand.

Ein ganz anderes Interesse hatten dagegen die Verträge für die Metallverarbeitungs- und für die Textilindustrie. Der Vertrag mit Belgien brachte zwar in der Hauptsache nur Bindungen schon bestehender Sätze, aber der neue belgische Vertragstarif beruhte

[1]) Sic! Dieser Wortlaut ist offenbar auf ein Versehen des Setzers zurückzuführen.
[2]) H. K. B. Bochum 1892, S. 28; H. K. B. Dortmund 1893. S. 3 u. 4.
[3]) Zoll-Compass, VI. Jahrgang, Wien 1900.

im wesentlichen auf dem belgisch-französichen Vertragstarif von 1881, welcher überwiegend mit nur mässigen Zollsätzen ausgestattete oder zollfreie Abteilungen enthielt; die Verträge mit Österreich-Ungarn, Italien und der Schweiz brachten den genannten Industriezweigen wesentliche Ausfuhrerleichterungen, und wenn die schweizer Zollsätze hie und da höher waren als die bisherigen, sie blieben jedenfalls weit unter denen, welche im schweizer Zolltarif von 1891 normiert waren.

Eine rasche Änderung der Marktlage hätte die westfälische Industrie nach dem oben gesagten nicht erwarten können; sie trat auch nicht ein. Im allgemeinen hatte sich die Lage des Weltmarktes gegen das Vorjahr noch verschlechtert. Alle Industrien litten unter der Flauheit, die man in allen Teilen der Erde spüren konnte. Nur einzelne Zweige der Textilindustrie und die Fabrikation von Chemikalien machten eine Ausnahme. Auch die Fahrradfabrikation erzielte guten Gewinn, da die Nachfrage nach Rädern infolge des ungeheuer rasch in Mode gekommenen Velosportes in Deutschland stark im Steigen begriffen war.

Vielleicht hätte sich diese bessere Lage einzelner Industriezweige auf die übrigen übertragen können, wie ja auch 1888 und 1889 sich der Aufschwung von Industrie zu Industrie übertrug, wenn nicht andere Momente eine solche Entwicklung völlig unterbunden hätten. So bedingten die infolge schlechter Ernten in die Höhe gegangenen Kartoffel- und Brotpreise eine Verringerung der Kaufkraft und Kauflust. Die Lasten der Invaliditäts- und Altersversicherung wurden als etwas Ungewohntes von den Arbeitgebern besonders schwer empfunden; man klagte, dass hierdurch die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Ware auf dem Weltmarkte erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht würde.[1]) Wie übertrieben diese Klagen waren, ist bereits bei Besprechung der Lage der Montanindustrie eingehend dargelegt worden.

Die grösste Schädigung erlitt der deutsche Ausfuhrhandel aber zweifellos durch den Ausbruch der Cholera in Hamburg. Der Export über diesen ersten deutschen Ausfuhrplatz war damit fast völlig unmöglich, und da die Stelle Hamburgs kein anderer

[1]) H. K. B. Münster 1892, S. 154 und H. K. B. Duisburg 1893, S. 2 und 3. — Bei einem Duisburger Werke betrugen angeblich die Versicherungsprämien 3% des Aktienkapitals.

deutscher Seehafen auszufüllen vermochte, es auch sehr leicht möglich erschien, dass sich die Seuche noch über andere deutsche Hafenplätze verbreitete, so kauften viele ausländische Kunden, welche sonst ihren Bedarf in Deutschland zu decken pflegten, von England und Amerika.[1])

Unter solchen Umständen konnte sich begreiflicherweise ein Unternehmungsgeist nicht recht entwickeln, und da wo Ansätze eines solchen bemerkbar sind, da ist es meist die „ungewöhnliche Flüssigkeit des Kapitals", der niedrige Diskontsatz, welche zu Neugründungen oder Betriebserweiterungen reizen.[2]) So betrug der durchschnittliche Privatdiskont 1892 nur noch 1,79% gegen 3,09% im Jahre 1890 und 3,81% im Jahre 1890. Der Reichsbankdiskont, der 1890 noch durchschnittlich 4,51% und 1891 noch immer 3,78% betragen hatte, war auf nur 3,20% im Jahresdurchschnitt herabgesunken.

Infolge mangelnder Unternehmungslust an der Börse mussten die Emissionsbanken ihre Dividenden weiter herabsetzen. Im allgemeinen wurden jedoch die westfälischen Banken infolge des Aufschwunges einzelner Zweige der Textilindustrie nicht so hart mitgenommen. So konnte die westfälische Bank zu Bielefeld $5^5/_9$ % Dividende ausschütten gegen nur 5% im Vorjahre.[3])

In der Folgezeit lagen zwar Aufträge aus Ostasien in befriedigender Menge vor, sie konnten jedoch angeblich wegen des niedrigen Wechselkurses für 1 Dollars = 2 sh 8 d = 2,65 Mk. nur teilweise zur Ausführung gelangen.[4]) Die auch an anderer Stelle aufgestellte Behauptung, dass durch das starke Sinken des Silberpreises die Kaufkraft der Silberwährungsländer im Jahre 1893 gelitten habe,[5]) wird durch die Tatsache widerlegt, dass gerade in diesem Jahre nach fast allen diesen Ländern, so insbesondere

---

[1]) H. K. B. Bochum 1892.
[2]) H. K. B. Solingen 1892, S. 20.
[3]) H K. B. Münster 1892, S. 226.
[4]) H. K. B. Hagen 1893, S. 22. — Gemeint ist der mexikanische Dollar, der in einem grossen Teil von Amerika und Asien die gangbarste Münze ist. Zu dem sogen. Silberpari wäre der mexik. Dollar = 5,34 Frcs. Silber notierte am 31. Dezember 1892 in New-York: $82^7/_8$ cents, am 30. Januar 1894 dagegen $66^3/_4$ cents per Unze, in London am 31. Dezember 1892: $38^5/_{16}$ pence, am 31. Dezember 1893 $31^3/_4$ d. pr. Standard ounce. Um das Silberpari aufrecht zu erhalten, müsste Silber $60^7/_8$ d notiert werden
[5]) H. K. B. Duisburg 1893, S. 2.

nach China, Hongkong, Britisch-Ostindien, Britisch-Malakka, Ceylon usw. eine dem Werte nach viel höhere Ausfuhr stattfand, als in den beiden Vorjahren, obwohl während dieser Zeit der Silberpreis bedeutend höher gestanden hatte.

Doch auch mancherlei andere Umstände wirkten mit, um das wirtschaftliche Resultat 1893 und noch darüber hinaus sehr ungünstig zu gestalten. In Australien war infolge übertriebener Landspekulationen der Zusammenbruch mehrerer Banken erfolgt; Griechenland erklärte seinen Staatsbankrott, in Brasilien herrschte ein verheerender Bürgerkrieg, in Italien und Portugal Finanzkrisen! Der Rheinwasserstand war 1893 überaus schlecht; die in den in Frage kommenden Häfen von Ruhrort, Duisburg und Hochfeld verfrachteten Gütermengen blieben daher gegen die des Vorjahres zurück.

Nachdem sich die mit Russland eingeleiteten Verhandlungen zwecks Schaffung eines Handelsvertrages zerschlagen hatten, brach am 1. August 1893 auch noch der Zollkrieg mit Russland aus. Russland brachte für die Wareneinfuhr aus Deutschland seinen Maximaltarif zur Anwendung; es folgten noch weitere Zollerhöhungen und namentlich Benachteiligungen der deutschen Schiffahrt. Der Export nach Russland war nun vielen Industriezweigen gänzlich unmöglich geworden, die Konkurrenz auf dem inländischen Markte verstärkt. Im November gingen dem Reichstage die Entwürfe neuer Handelsverträge mit Rumänien, Serbien und Spanien zu. Die westfälisch-rheinische Industrie war hauptsächlich an dem Zustandekommen der Verträge mit Rumänien und Spanien, die sich als aufnahmefähige Absatzgebiete erwiesen hatten, interessiert. Der Entwurf des Vertrages mit Rumänien fand eine zahlreiche Gegnerschaft im Reichstage, besonders weil eine Ausdehnung der Getreidezollsätze des Konventionaltarifs von 1892 auf Rumänien vielfach grosses Missfallen erregte.

Die von agrarischer Seite dagegen aufgestellten Forderungen charakterisierte Staatssekretär Freiherr von Marschall in seiner am 23. November 1893 gehaltenen Reichstagsrede mit folgenden Worten: „Also die Bilanz dessen, was der Herr Vorredner (Graf Limburg-Stirum) uns vorschlägt, ist: Die Landwirtschaft bekommt nichts, die Industrie verliert das, was sie hat, und das ganze nennt man den Schutz der nationalen Arbeit!“

Trotz dieser grossen Gegenanstrengungen fand sich im Reichstag doch eine Majorität für die Handelsverträge. Leider fand der Vertrag mit Spanien nicht die Billigung der Cortes, und so entbrannte nach Ablauf des Handels-Provisoriums im Mai 1894 auch mit Spanien der Zollkrieg.

C. Die Zeit nach dem Abschluss des deutsch-russischen Vertrages.

Mit Spannung hatte man auch überall in Westdeutschland das Fortschreiten der deutsch-russischen Vertragsverhandlungen beobachtet, und als endlich am 20. März 1894 der Handelsvertrag in Kraft treten konnte, da brachten die Industriellen Rheinland-Westfalens ihre Befriedigung lebhaft zum Ausdruck. Waren doch fast alle Industriezweige direkt oder indirekt an dem Zustandekommen des Vertrages interessiert gewesen. Die Kleineisenindustrie und der westfälische Maschinenbau hofften, dass sich ihnen in Russland ein guter, sehr aufnahmefähiger Markt erschliessen würde. Für Eisenhütten und Walzwerke stand eine Entlastung des inländischen Marktes infolge verstärkten Exportes der schlesischen Werke zu erwarten. Und auch für die nicht direkt interessierten Industrien konnte der etwaige Aufschwung einzelner Hauptindustriezweige von wesentlicher und weittragender Bedeutung sein. In einem Berichte der Dortmunder Handelskammer[1]) wird der Vertrag als der erste bezeichnet, „der eine sehr unerquickliche Spannung wohltuend löste, wenigstens einigen Industrien Vorteile und keiner Nachteile brachte.“ „Es war — heisst es in diesem Bericht weiter — eine wichtige Etappe auf dem dunklen Wege der Handelsverträge, Deutschland durfte diesen Vertrag nicht ablehnen.“

Grosse Erwartungen erweckte auch die Einführung des Wilson-Tarifs, welcher die Zollsätze der Mac Kinley-Bill vielfach ermässigte.[2])

Beide Ereignisse wirkten an der Börse stark kurssteigend. Besonders Montanwerte stiegen sehr. So notierten z. B. die Aktien der Arembergschen Gesellschaft für Bergbau und Hüttenbetriebe Ende 1893: 427,50, Ende 1894 dagegen 539,80.

---

[1]) H. K. B. Dortmund 1893, S. 6.
[2]) H. K. B. Bochum 1894, S. 6.

Auch die politische Lage gab zu keinerlei Beunruhigungen Anlass; vielmehr eröffnete der japanisch-chinesische Krieg und der Bau der transsibirischen Bahn der Industrie gute Aussichten.[1])

Die Bedingungen für einen Aufschwung waren also gegeben, gleichwohl trat dieser erst 1895 voll in Erscheinung.

Der Grund dafür lag einerseits in der nach den beiden Krisenjahren anfangs noch sehr grossen Zurückhaltung der Käufer, die dadurch noch verstärkt wurde, dass die Kaufkraft weiter Kreise durch die eben überstandene Krise noch geschwächt war — auch der amerikanische Markt litt noch unter den Nachwehen derselben. Andererseits hinderten die gleichzeitig sehr niedrig stehenden Getreidepreise und die hierdurch verursachte missliche Lage der ländlichen Bevölkerung einen kräftigen Aufschwung. Die heimische Körnerernte war wohl quantitativ befriedigend ausgefallen, qualitativ jedoch infolge der übergrossen Feuchtigkeit des 1894er Sommers sehr gering.[2]) Gleichzeitig erfolgte ein aussergewöhnlich grosses Angebot ausländischen Getreides. So wurde in Köln im Jahresmittel für 1000 kg Roggen 127,1 Mk. bezahlt gegen 152,4 Mk. im Vorjahre; Weizen erzielte am selben Platze im Durchschnitt nur 140.6 Mk. pro 1000 kg gegen 164,2 Mk. im Jahre 1893.

Gegen Ende des Jahres hob sich die Kaufkraft der Überseeländer bereits wieder etwas. Diese Besserung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Auslandes und der günstige Ernteausfall des folgenden Jahres sowie die dadurch gesteigerte Konsumfähigkeit des inländischen Marktes hatten für fast alle Industrien eine sehr lebhafte Beschäftigung und eine rege Nachfrage zur Folge. Es war der Beginn des bis in das Jahr 1900 anhaltenden, allmählich immer intensiver hervortretenden Aufschwunges, welcher in einer schnell und stetig wachsenden Nachfrage des In- und Auslandes seine Ursache hatte. Diese Nachfrage war hauptsächlich durch das Bestreben hervorgerufen, sich in allen Industriezweigen die Errungenschaften der modernen Technik zunutze zu machen. Es waren hierzu grosse Kapitalaufwendungen nötig. Dass sie gemacht wurden, kennzeichnet das Vertrauen, welches man für die Zukunft

[1]) H. K. B. Düsseldorf 1894, S. 6.
[2]) H. K. B. Bielefeld 1894, S. 83; H. K. B. Münster 1894, S. 108.

der deutschen Industrie hegte. Gaben doch die langfristigen Handelsverträge — falls keine politischen Verwicklungen eintraten — die Gewähr für eine gedeihliche Weiterentwicklung des einmal begonnenen Aufschwunges.

Freudig begrüsst wurde die im Sommer 1896 erfolgte Beendigung des Zollkrieges mit Spanien, der für verschiedene Industrien recht unangenehme Wirkungen gehabt hatte.[1]) Man erkannte sich gegenseitig die niedrigsten autonomen Sätze zu. Die mit der Abtretung der Karolinen, Palau- und Mariannen-Inseln im Februar 1899 endlich erfolgte Wiederherstellung des Meistbegünstigungsverhältnisses brachte weitere Absatzerleichterungen.

In den Kreisen der rheinisch-westfälischen Industriellen verkannte man auch die grosse Bedeutung des Ausfuhrhandels keineswegs, man hielt ihn direkt für unentbehrlich und begrüsste mit grosser Genugtuung alle Massnahmen, welche die Regierung für seine weitere Ausdehnung traf.[2]) Besonders befriedigte der verstärkte Ausbau der Kriegsflotte zum Schutze des deutschen Aussenhandels in fremden Gewässern.

Als Bestrebungen auftraten, eine Kündigung des Meistbegünstigungsvertrages mit Argentinien herbeizuführen, richteten die Industriellen sofort eine — schliesslich auch erfolgreiche — Agitation dagegen; denn ein etwa ausbrechender Zollkrieg hätte namentlich die Eisen verarbeitenden Betriebe arg in Mitleidenschaft gezogen.[3])

Die Textilindustrie empfand die am 24. Juli 1895 in Kraft getretenen Zollerhöhungen Belgiens sehr unangenehm[4]); der Handelsvertrag von 1891 mit seinen nur ganz wenigen Bindungen belgischer Zollsätze hatte die Möglichkeit hierzu offen gelassen.

An politischen Verwicklungen fehlte es während dieser Zeit zwar nicht, doch blieben sie lokalisiert, und ihre Einwirkung auf die allgemeine Lage der Industrie war daher nur verhältnismässig gering. Am meisten schädigend wirkten die Vorgänge in Süd- und Mittelamerika, so die Zwistigkeiten zwischen Argentinien

[1]) H. K .B. Bielefeld 1895, S. 27; H. K. B. Hagen 1894, S. 20; H K. B. Bielefeld 1896, S. 17.
[2]) H. K. B. Essen 1897, I, S. 5/6; 1898, I, S. 5; 1899, I, S. 6; Duisburg 1897, S. 2/3.
[3]) H. K. B. Münster 1894, S. 90/91; H. K. B. Bielefeld 1894, S. 14/15.
[4]) H. K. B. Bielefeld 1895, S. 25/26.

und Chile, die Aufstandsbewegung auf Cuba und der Ausbruch des spanisch-amerikanischen Krieges.[1])

Der Dingley-Tarif hatte nicht die gefürchteten Wirkungen, — in einem starken wirtschaftlichen Aufschwunge begriffen vermochten die Vereinigten Staaten kaufkräftige Abnehmer zu bleiben.[2])

Die Preise zeigten schon von Anfang 1895 an eine stetig steigende Tendenz. In den letzten Jahren ist die Verteuerung der Rohmaterialien besonders stark. Darunter litten besonders die Exportindustrien, denen es einer ausländischen Konkurrenz gegenüber viel grössere Schwierigkeiten bereitete, für Fabrikate entsprechende Preiserhöhungen durchzusetzen. Die stetigen Preiserhöhungen von Seiten der den Markt vollständig beherrschenden Rohstoffsyndikate erregten die allgemeine Unzufriedenheit der Verarbeitungsindustrieen, ebenso das geringe Entgegenkommen der Syndikate, welche selbst mündliche Besprechungen schroff ablehnten.[3])

Als im April 1900 ungünstige Nachrichten über die Lage des amerikanischen Eisenmarktes eintrafen, waren Kursrückgänge und grössere Verkäufe einiger Industriepapiere die unmittelbare Folge. Zur gleichen Zeit schlossen die Rohstoff- und Halbzeugsyndikate mit ihren Abnehmern langfristige Lieferungsverträge zu hohen Preisen. Als nun plötzlich die Furcht auftrat, dass auch der deutsche Markt nun einem Angebote gegenüberstände, welches er nicht mehr aufnehmen könnte, als man auch die amerikanische Konkurrenz zu fürchten begann, da wurden die Käufer sehr zurückhaltend. Es entwickelte sich eine Absatzkrisis, welche grosse Preisermässigungen für Ganzfabrikate zur Folge hatte, während die Rohstoff- und Halbzeugpreise durch die Syndikate auf ihrer früheren Höhe gehalten wurden. Die exportierenden Verarbeitungsindustrien, welche allein die Schattenseiten der Aufschwungsperiode kennen gelernt hatten, mussten auch jetzt wieder zum grössten Teil den Schaden tragen. Unseren guten handelspolitischen Beziehungen zum Auslande ist es zu

---

[1]) H. K. B. Hagen 1895, S. 21; 1896, S. 18; 1897, S. 21; 1898, S. 20; 1900, S. 26.

[2]) H. K. B. Düsseldorf 1897, S. 7. H. K. B. Solingen 1899, S. 66.

[3]) H. K. B. Arnsberg 1898, S. 16.

danken, dass es gelang, den Produktionsüberschuss zu allerdings stark ermässigten Preisen auf ausländischen Märkten abzusetzen. Heute scheint die Krisis zwar überwunden zu sein, aber sie wäre sicherlich sehr abgekürzt worden und hätte wohl auch eine Abschwächung erfahren, wenn man über die Zukunft der deutschen Handelspolitik einige Gewissheit gehabt hätte. Wie vor 1892 so wurde auch diesmal wieder die Ungewissheit über diesen Punkt von Handel und Industrie als eine die freie Entwicklung hemmende Fessel empfunden.[1])

[1]) H. K. B. Minden 1901, S. 5; H. K. B. Mühlheim a. d. Ruhr 1901, S. 5.

Schlusswort.

Nachdem nunmehr die neuen Handelsverträge mit Belgien, Italien, Österreich-Ungarn, Rumänien, Russland, Serbien und der Schweiz von der Regierung an den Reichstag gelangt sind, werden auch unter den Industriellen Rheinland-Westfalens Stimmen laut, welche ihre tiefe Unzufriedenheit mit den geringen ihnen vom Auslande gemachten Zugeständnissen kungeben. So gab die Handelskammer zu Solingen in ihrer Sitzung am 10. Februar d. J. folgende Erklärung ab:

„In den neuen Handelsverträgen sind erhebliche Interessen der Ausfuhrindustrie unseres Bezirks preisgegeben. Das gilt vor allem für die Solinger Stahlwarenfabrikation. Die Zollsätze für Messerwaren und Scheren haben in den Tarifen fast aller Länder Erhöhungen erfahren, die teils prohibitiv, teils erschwerend auf unseren Absatz wirken werden. Zum Beispiel sind in dem Vertrage mit Österreich-Ungarn die Sätze für wichtige Ausfuhrartikel von 35 auf 155 Kronen gesteigert worden. Dagegen beträgt der deutsche Zoll für diese Waren nur 24 Mark. Wir müssen befürchten, dass in der Zukunft nicht nur unsere Ausfuhr nach den meisten Vertragsstaaten zurückgehen wird, sondern auch, dass zum Schaden unserer Industrie und besonders unserer Arbeiterschaft in dem durch hohe Zölle geschützten Ausland in noch grösserem Umfange als bisher von hier aus Fabriken errichtet werden, und dass die schon jetzt fühlbar gewordene Einfuhr ausländischer Erzeugnisse nach Deutschland noch zunehmen wird.“

Wenn man in Betracht zieht, dass gerade die an der Getreideausfuhr nach Deutschland stark interessierten Mächte — Russland, Österreich-Ungarn und Rumänien — es sind, welche in ihren neuen Vertragstarifen wesentliche Erhöhungen vieler Zollsätze auf industrielle Einfuhrartikel haben eintreten lassen, so muss man diesen Umstand natürlich auf die Festlegung von Minimalzöllen für Getreide in unserem Zolltarif vom 25. Dezember 1902 zurückführen. Zwar hat auch der neue schweizerische Vertragstarif eine grössere Menge von Zollerhöhungen gegenüber dem Status quo aufzuweisen, andererseits bedeuten aber diese Erhöhungen immerhin noch grosse Ermässigungen gegenüber den im Schweizer allgemeinen Tarif vom 10. Oktober 1902 enthaltenen Zollsätzen. Doch auch eine Menge Ermässigungen, an denen die Eisenindustrie oder die weiterverarbeitenden Industrien ein Interesse haben, sind in den Verträgen mit Belgien, Italien und der Schweiz zu finden. Sie werden allerdings den schädlichen Einfluss der vielen anderweitigen Erhöhungen kaum auszugleichen vermögen, welcher für die westfälisch-rheinische Industrie hauptsächlich in einer Verschlechterung des inländischen Marktes durch Einengung ihres Absatzgebietes zum Ausdruck kommen dürfte.

Druck von Carl Dülfer, Breslau, Palmstrasse 5.